L'Artisan DU DOUBS

novembre/décembre 2014
N° 98

Chambres de Métiers et de l'Artisanat
Doubs

LE MONDE DES Artisans
RETROUVEZ DANS CE NUMÉRO TOUTE L'INFORMATION DE VOTRE CMA
édition Franche-Comté
DU NOUVEAU POUR 2015 !
Le Monde des Artisans prend la suite de L'Artisan du Doubs
4 MAGAZINES PAR AN DE 32 PAGES
16 NATIONALES
8 REGIONALES
4 DEPARTEMENTALES
4 POUR NOS PARTENAIRES
AGIR POUR REUSSIR
Chambres de Métiers et de l'Artisanat
Région Franche-Comté

Dossier
Transmettre son entreprise

Formation 2015
Catalogue en supplément

Semaine Nationale
de la création reprise

Métier
Boulanger

AGIR POUR REUSSIR

dilizi

UN PETIT PAS POUR VOTRE ÉQUIPEMENT, UN GRAND PAS POUR VOTRE ACTIVITÉ

BANQUE POPULAIRE
BOURGOGNE
FRANCHE-COMTÉ

www.bpbfc.banquepopulaire.fr

+X BANQUE POPULAIRE

LA BANQUE
QUI DONNE ENVIE D'AGIR

D'abord continuer, ensuite commencer !

Sommaire

- Brèves 4
- Questions d'artisan 5
- Barèmes et taux 5
- Formation 6
- Développement durable / Accessibilité 8
- Développement 10
- Semaine nationale C-T..... 12
- Dossier : Transmettre son entreprise..... 13
- Répertoire des Métiers..... 21
- Organisations Prof..... 27
- Zoom : boulanger 28
- Petites annonces..... 30

Chers Collègues,

A l'heure des grands changements institutionnels dans notre pays (je veux parler de la réforme territoriale), les CMA font également leur (r)évolution.
Dans une conjoncture toujours incertaine, comme les artisans, les CMA suivent un chemin difficile –la réorganisation régionale–, mais pour un enjeu majeur de pérennité.

Les prochains mois seront ainsi consacrés à la mise en place d'une Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Région, voire d'Inter-région si, par obligation, l'élargissement à la Bourgogne se précise.

Loin d'un reniement, cette phase nouvelle, exigeante, forcément un peu expérimentale au départ, est guidée par un souci de rigueur et d'économie. Par le maintien du service aux artisans surtout.
Les lignes vont bouger, l'organisation interne sera remodelée. Mais, nous voulons faire en sorte de garder l'artisan au cœur du dispositif.
L'objectif partagé des CMA est clair : qualité, proximité et intérêt sauvegardé de nos différents territoires.
Nous voulons ainsi poursuivre notre mission d'accompagnement du quotidien, et aussi inventer l'avenir, en adaptant notre offre de service.
Alors, oui, comme disait un grand esprit comtois, Jacques DUHAMEL : il nous faut « d'abord continuer, et ensuite commencer ».
Avec mes collègues artisans élus et nos équipes de collaborateurs, c'est notre volonté et notre devoir à votre service.

Avec mes salutations artisanales à votre écoute

Le Président,
Bernard Barthod

CMA du Doubs A VOTRE ÉCOUTE
Tél. : 03 81 21 35 35
Site internet : **www.cma-doubs.fr**
Mail : contact25@artisanat-comtois.fr

Siège
21 rue de la Préfecture
CS 26075
25013 BESANÇON Cedex
Fax - 03 81 21 35 00
Horaires d'ouverture
du lundi au vendredi
8h30-12h et 13h-17h

Antenne
4 rue Jean Bauhin
25200 MONTBÉLIARD
Fax - 03 81 91 02 59
Horaires d'ouverture
du lundi au vendredi
8h30-12h et 13h30-17h
Fermé le mercredi matin

- **Directeur de la Publication** : B. Barthod, Président CMA du Doubs
- **Rédacteur en chef** : A. Lipinski/CMA
- **Petites annonces et abonnements** : A. Schmit & A. Faivre /CMA
- **Publicités** : A. Lipinski/CMA
- **Dépôt légal** : Octobre 2014
- ISSN : 1149-7475 - Tirage : 8.250 ex - 6 N°/an
- **Réalisation technique** : C. Bongain/CMA
- **Imprimerie** : Simon Graphic à Ornans
- **Illustrations** : CMA
- **Crédit photos** : CMA, UPA
- **Ont collaboré à ce numéro** : C. Bongain - AL Desertot - D. Lombardet C. Menigoz - JP. Mussot - H. Reski Houmour - A. Schmit - T. Vasselle Y. Wen - I. Ziegler
- **Annonceurs** : BPBFC - CIC - CRÉDIT AGRICOLE CRGA - GROUPAMA - SIMON GRAPHIC MAAF - MMA -MNRA - MUTI

géolocaliser votre artisan !

www.inter-artisans.fr

L'APCMA met en œuvre un logiciel de géolocalisation des artisans sur tout le territoire national. L'objectif de cette application est de rapprocher les artisans du grand public tout en contribuant à la modernisation et à la promotion des artisans.

Deux usages :

- Usage " grand public " gratuit, qui propose un système de géolocalisation, un classement par catégorie de métiers permettant de trouver très facilement et dans les plus brefs délais un artisan.

- Usage " professionnel " gratuit ou payant selon les options choisies pour un montant qui varie de 10 à 25 €. Il donne lieu à l'ouverture d'un espace professionnel pouvant accueillir des photos et des vidéos hébergées sur des serveurs sécurisés.

Vous êtes titulaire d'une carte d'artisan ? Inscrivez-vous en ligne !

" devenez talent ", " devenez réussite ", www.choisirlartisanat.fr

Le nouveau site du Fonds national de promotion et de communication de l'artisanat (FNPCA) www.choisirlartisanat.fr délivre, de manière ludique, aux **jeunes de 18 à 25 ans**, une information pratique et détaillée sur les métiers de l'artisanat.

Accessible aussi bien sur mobile que sur ordinateur, ce site permet de découvrir et de choisir un des 250 métiers de l'artisanat. Une fois le métier trouvé, le site renvoie sur le portail des Universités Régionales des Métiers et de l'artisanat (URMA) **www.e-urma.fr** pour permettre au jeune de géo localiser sa formation et d'être accompagné dans son projet professionnel.

Pour former les artisans de demain et permettre à tous ceux qui ont un projet dans l'artisanat de trouver le parcours de formation qui leur convient, les Chambres de métiers et de l'artisanat (CMA) ont créé dans chaque région une Université Régionale des Métiers et de l'artisanat (URMA).

Apprentissage : conclusion de la Journée de mobilisation du 19 septembre

La prime de 1000 € qui avait été annoncée à l'issue de la Grande Conférence Sociale des 7 et 8 juillet 2014 est modifiée dans ses conditions d'attribution pour favoriser le recrutement d'apprentis dès cette rentrée.

Le champ d'application de cette prime est élargi jusqu'aux entreprises de moins de 250 salariés.

Elle est versée pour les entreprises qui n'avaient pas d'apprentis l'an passé ou qui prennent des apprentis supplémentaires.

La prorogation de cette prime pour les années suivantes sera liée à la conclusion d'un accord de branches d'ici juin 2015.

Enfin, cette prime s'ajoute à celle qui existait déjà, versée par les régions, d'un montant de 1000 € pour les entreprises de moins de 11 salariés.

Le Président de la République a également annoncé une dotation de 150 millions d'euros pour abonder le financement des CFA et de 80 millions d'euros qui seront dédiés à l'hébergement des apprentis.

Téléprocedures

Depuis le 1er octobre 2014, toutes les entreprises, à l'exception des micro entreprises, qu'elles soient ou non soumises à l'impôt sur les sociétés et quel que soit leur chiffre d'affaires, doivent obligatoirement transmettre leur déclaration de TVA et s'acquitter de son paiement au moyen des téléprocédures.

Elles doivent également s'acquitter de la cotisation foncière des entreprises (CFE) et de l'imposition forfaitaire sur les entreprises de réseaux (IFER) par un moyen de paiement dématérialisé.

En outre, les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés, quel que soit leur chiffre d'affaires, et les entreprises non soumises à l'impôt sur les sociétés, mais ayant un CA HT > 80 000€, ne recevront plus d'avis d'imposition de CFE-IFER sous forme papier. Ce document est consultable sur le site impots.gouv.fr dans leur espace Professionnel.

Pour en savoir plus : consultez le site www.impots.gouv.fr

www.jetrouvemonArtisan.com

Rejoignez le nouvel espace internet de l'artisanat Franc-Comtois !

Un site vitrine et marchand dédié aux entreprises artisanales de Franche-Comté et une référence pour les clients sensibles à la qualité artisanale et au made in Franche-Comté.

Chef d'entreprise, vous voulez :

- ☑ Un site internet à moindre coût?
- ☑ Ajouter de la vente en ligne à votre site vitrine?
- ☑ Trouver de nouveaux clients?
- ☑ Améliorer la visibilité de votre entreprise?
- ☑ Moderniser votre action commerciale ?

Inscrivez-vous sur www.jetrouvemonartisan.com

Ses avantages

- ☑ Un site vitrine bien référencé
- ☑ Des ventes et devis en ligne
- ☑ Suivi de votre clientèle via le QR Code intégré
- ☑ Gestion et administration de vos pages directement par votre entreprise
- ☑ Une assistance technique par un agent CMA
- ☑ L'affichage de votre appartenance au réseau artisanal local
- ☑ Les interactions de la clientèle des entreprises artisanales.
- ☑ Un coût modique : 69 € / an pour le site vitrine + 5 à 10 % du CA généré pour le site de vente en ligne.

+ d'info
m.siri@artisanat-comtois.fr
Tél. : 03 84 30 59 05

Tout en restant salarié je serai auto-entrepreneur. Dois-je m'inscrire au Répertoire des Métiers ?

Les salariés, étudiants et retraités qui débutent une activité artisanale en qualité d'auto-entrepreneur ont l'obligation de s'inscrire au Répertoire des Métiers à compter du 19 décembre 2014. Les personnes qui exercent déjà leur activité devront régulariser leur situation avant le 19 décembre 2015.

Il convient de préciser que, sauf cas de dispense, l'immatriculation au Répertoire des Métiers ne peut se faire qu'après le Stage de Préparation à l'Installation.

Jusqu'à quelle date peut-on signer un contrat d'apprentissage ?

Légalement, le contrat peut commencer jusqu'à 3 mois après la rentrée scolaire. Il faut toutefois faire attention aux places disponibles dans les CFA.

Exceptions :

- pour le Brevet Professionnel : date limite d'embauche au plus tard le 31 octobre (car la réglementation prévoit que les candidats au BP doivent justifier d'une période d'activité professionnelle de 20 mois minimum)

- pour les formations en un an : les inscriptions au CFA sont terminées

- cas particulier : contacter la CMA.

Est-ce que je peux prendre un jeune en stage pendant les vacances scolaires ?

Les jeunes scolarisés en 4ème, 3ème ou lycée qui souhaitent confirmer un projet professionnel ou découvrir un métier peuvent désormais bénéficier d'une " période d'observation en milieu professionnel " dans une entreprise artisanale.

Il s'agit d'un stage non rémunéré de 5 jours maximum qui doit être réalisé pendant les vacances scolaires.

La CMA établit la convention de stage avec l'entreprise d'accueil et le stagiaire.

Le Taux de l'intérêt légal va-t-il changer ?

Oui, à partir du 1er janvier 2015, les modalités de calcul du taux de l'intérêt légal seront modifiées afin d'être représentatif du coût de refinancement de celui à qui l'argent est dû et de l'évolution de la situation économique.

Pour rappel, ce taux sert à calculer, en l'absence de stipulations conventionnelles, les intérêts de retard dus par un débiteur défaillant après mise en demeure et à déterminer le taux minimal des pénalités applicables entre professionnels en cas de retard de paiement.

Deux taux de l'intérêt légal seront donc instaurés, fondés sur le coût de refinancement de deux catégories :

- le premier sera applicable aux créances des particuliers (personnes physiques n'agissant pas pour des besoins professionnels) ;

- le second sera applicable à tous les autres cas, c'est-à-dire principalement aux entreprises, et calculé sur le taux de refinancement des sociétés non financières.

L'actualisation de ce taux se fera une fois par semestre, et non plus annuellement, par arrêté du ministre chargé de l'économie, afin de refléter au mieux les fluctuations de l'activité économique.

Cette mesure s'avère bénéfique pour les entreprises artisanales qui font fréquemment face à des impayés et des retards de paiement ce qui affectent leur trésorerie et accentuent la dégradation de leur situation financière déjà fragilisée par la crise économique.

En effet, l'ancien mode de calcul du taux d'intérêt légal avait abouti à rendre presque nul le taux annuel de ce taux de référence (0,04 % en 2014) pour les indemnités de retard. Le rôle d'incitation au remboursement rapide du créancier ne jouait plus son rôle et un crédit quasi-gratuit était de fait offert au mauvais payeur.

Est-il vrai que je peux bénéficier d'un crédit d'impôt si je réalise des formations ?

Oui, toute entreprise bénéficie d'un crédit d'impôt au titre des dépenses de formation engagées au profit de son/ses dirigeants, à condition qu'elle soit imposée au régime réel.

Le montant du crédit d'impôt est égal au nombre d'heures effectives de formation (limité à 40h par année civile) X Smic horaire.

Pour en bénéficier, remplir une déclaration spéciale (n° 2079-FCE-SD) qui doit être jointe à la déclaration annuelle de résultat (déclaration disponible sur le site internet impots.gouv.fr).

Pensez à garder tous vos documents (attestation de stages, convention, facture etc...). Si besoin, contactez notre service formation.

Nous tenons une boulangerie et envisageons d'investir dans un nouveau four et une tour réfrigérée. Avons-nous droit à des aides ?

Oui, en complément de votre prêt bancaire, vous pouvez solliciter l'avance remboursable " investissement " du Conseil régional de Franche-Comté.

Et bonne nouvelle, le taux d'intervention est passé de 25 à 30% du montant des investissements HT et le plafond maximum d'avance de 20 000 à 24 000 €.

Contact : Service Economique

Barèmes et taux

- **SMIC brut** au 01/01/2014 (35h/semaine)
  9,53 €/h soit **1.445,38 €/mois**
  minimum garanti : **3,51 €**
- **Plafond de la Sécurité sociale** au 01/01/2014
  3.129 €/mois soit **37.548 €/an**
- Index national du bâtiment **BT 01**
  (base 100 en janvier 1974) :
  Avril : 881,4 **Mai : 880,8**
  Juin : 880,7 **Juillet : 881,3**

Indices	du coût de la construction *base 100 /4ème trim 1953*	de référence des loyers *base 100 /4ème trim 1998*	des loyers commerciaux *Loi 4/8/08 sur les ILC*
Pour les loyers	professionnels	d'habitation	commerciaux
3ème trim - 2014	/	125,24	/
2ème trim - 2014	1621	125,15	108,50
1er trim - 2014	1648	125,00	108,50
4ème trim - 2013	1615	124,83	108,46

Découvrez le catalogue 2015 !

Cette année encore, vous avez bien voulu nous donner votre avis sur nos stages 2014 et vos besoins en formation. Grâce à vos réponses à l'enquête formation, nous avons pu élaborer un programme de formation 2015 correspondant à vos attentes.

Retour sur l'enquête formation

94 % d'entre vous ont trouvé que nos thématiques de formations répondent à leurs besoins.

Pour vous, une formation c'est :

- ☑ Des compétences en plus dans l'entreprise : 99%
- ☑ L'occasion de se remettre en question : 60%
- ☑ Un levier de motivation : 38%
- ☑ Un temps pour prendre du recul : 25%

2015 : Vos besoins en formation Nouveau

Vous avez montré beaucoup d'intérêt pour ces thématiques	Nous les proposons donc dans notre catalogue 2015	
Utiliser Internet et la messagerie avec Outlook	Page 10	Besançon en janvier
Optimiser l'utilisation de sa tablette et son Smartphone	Page 9	Besançon et Montbéliard en février
Devis : convaincre le client de signer	Page 14	Besançon en avril
Comment gérer les clients difficiles ?	Page 14	Besançon en mai
Diagnostiquer les forces et faiblesses de son entreprise	Page 12	Besançon en juin
Développer son charisme par la prise de parole en public, s'exprimer de façon professionnelle	Page 15	Besançon en septembre

Inscrivez-vous dès maintenant !

Rdv sur www.cma-doubs.fr ou retournez-nous le bulletin d'inscription qui figure en page 25 du catalogue ci-joint.

Tarif inchangé pour nos stages courts 2015 : 30 € le stage pour l'artisan ou son conjoint(e) immatriculé(e) au Répertoire des Métiers.

Et toujours nos offres commerciales !

" **A2, c'est mieux** ": le stage est offert au conjoint qui accompagne le chef d'entreprise.

" **2 stages suivis, le 3ème offert** " : vous bénéficiez de la gratuité du 3ème stage.

Les deux offres ne sont pas cumulables.

Changement de tête au service formation

Début octobre, Anne-Laure Desertot (à gauche sur la photo) a pris la responsabilité du service Formation de la CMA 25 en remplacement de Christelle Urbain.

L'anglais en formation individualisée Nouveau

À Besançon en partenariat avec Wall Street English.

Formation de 40 h / Niveau de formation

Objectifs :

- Proposer un parcours de formation individualisé en fonction du niveau de départ de chaque participant (20 niveaux possibles).
- Développer les capacités de compréhension de lecture.
- Perfectionner l'expression orale.
- Développer une relation clientèle, fournisseurs ou autres partenaires.

Les + de la formation :
Test individuel de niveau. Objectifs de progression individuels.

Contacter le service formation de la CMA 25

Wall Street English

1ères formations de l'année

Appels d'offres, Marchés publics : les étapes de la rédaction de l'offre à la conclusion du marché

Formation très demandée

Nous suivons vos conseils !
En 2015, la formation passe à 3 jours (21h) !

Objectifs : Identifier étape par étape les différentes règles de forme à respecter pour maximiser ses chances d'aboutir.

- ★ Comprendre les principes fondamentaux de la commande publique
- ★ Respecter la législation
- ★ Connaître les outils et principes de rédaction des pièces du marché
- ★ Constituer le dossier administratif
- ★ Élaborer et répondre efficacement à un appel d'offres : mémoire technique, dématérialisation
- ★ Maîtriser les étapes à respecter pour travailler sereinement avec l'administration qui vous a attribué le marché
- ★ Comprendre et contester les évaluations des candidatures en cas de besoin

Les + : Travail sur les dossiers des participants.
Réponse dématérialisée sur poste informatique.

Réservez vite votre place : Besançon
Jeudi 22, mercredi 28 janvier et jeudi 19 février

Hors catalogue

Tenir ma comptabilité sur logiciel CIEL ou EBP

Cette formation est déjà complète pour novembre 2014, beaucoup d'entre vous souhaitaient y participer, nous organisons donc une nouvelle session en début d'année.

Les places vont encore être limitées, contactez nous vite !

Formation de 5 jours à Besançon : les jeudis 8, 15, 22, 29 janvier et 5 février

2014 Les formations de fin d'année

Il reste quelques places sur :

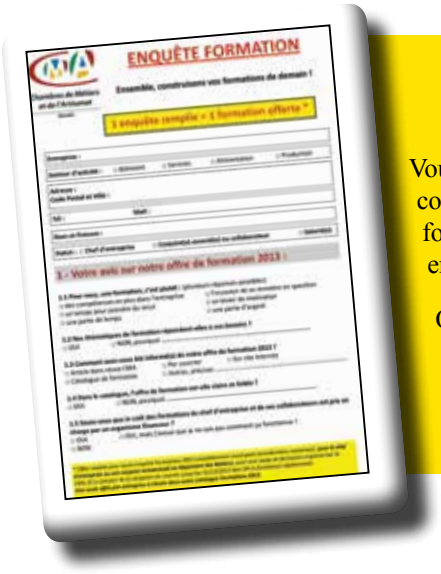
Etablir et vendre son devis (CDC7)
Mardis 18 et 25 novembre
Besançon

Manager son entreprise artisanale (M3)
Vendredis 28 novembre, 5 et 12 décembre
Montbéliard

Optimiser le référencement de son site Web (BI8)
Lundi 1er décembre
Montbéliard

Me faire connaître et trouver des clients (EA3)
Vendredi 5 décembre
Besançon

Mettre à jour son site Web (BI9)
Lundis 8 et 15 décembre
Montbéliard



Enquête Formation 2014/2015

Vous avez jusqu'au 31 décembre 2014 pour compléter notre enquête et bénéficier d'une formation gratuite de votre choix (voir conditions en bas de l'enquête).

Offres valable aussi bien sur le catalogue 2014 que sur celui de 2015.

Profitez-en, retrouvez votre enquête sur www.cma-doubs.fr

Service Formation
Tél. : 03 81 21 35 35
formation25@artisanat-comtois.fr

Kenobi, la signalétique haute en couleurs !

L'entreprise Kenobi, créée il y a 15 ans par Emerick Gally et Benjamin Boureau, propose à ses clients une communication et une signalétique originale et unique. Cerise sur le gâteau : elle développe une signalétique adaptée aux Personnes à Mobilité Réduite.

Emerick et Benjamin sont des amis de longue date. Ils ont fait connaissance au cours de leurs études supérieures, Emerick était étudiant en graphisme au Lycée Pasteur de Besançon et Benjamin étudiait le Design au Lycée Duhamel à Dole. A 25 et 26 ans, ces deux fans de la saga Star War, décident de se lancer et de créer Kenobi, une entreprise de graphisme et de signalétique.

Emerick Gally

Ils démarrent leur activité à Beure où ils restent 3 ans. Puis ils décident de voir plus grand et d'acheter un terrain à Boussières et construire leurs propres locaux qui regroupent aujourd'hui les bureaux ainsi que les deux ateliers de fabrication. Conception graphique, signalétique permanente ou temporaire, en intérieur ou extérieur, enseignes lumineuses : tels sont les principaux produits proposés par Kenobi.

Finie la signalétique triste & conventionnelle !

Originalité, esthétisme sont les maîtres mots d'Emerick et Benjamin. " *La signalétique doit bien sûr répondre à l'objectif premier d'orientation et d'information. Mais, pour nous, il s'agit également d'un "* objet *" esthétique et, heureusement, tous ces paramètres sont compatibles entre eux !* "
Un gros travail est fait sur le choix et le contraste des couleurs ainsi que sur les polices de caractères et le relief des éléments. " *Nous proposons également beaucoup de pictogrammes qui ont l'avantage d'avoir une compréhension et une lisibilité universelle* ". Kenobi utilise tout type de matériaux que les cogérants savent adapter à l'architecture du bâtiment, l'activité qui y est délivrée ou encore aux conditions climatiques du milieu. Tout en insistant sur le fait que le beau n'est pas forcément plus cher ! En cas de sous-traitance, l'entreprise s'attache à travailler avec des menuisiers ou des métalliers locaux.

Les deux co-gérants sont entourés de cinq salariés et d'un apprenti. Ensemble, l'équipe dynamique conçoit le graphisme, choisit un support adapté, fabrique et pose les produits. La prestation proposée est complète. En effet, Benjamin et Emerick assurent la conception mais aussi la fabrication en atelier, ainsi que la pose sur chantier. " *Le client doit pouvoir s'assurer que nous maîtrisons l'opération du début à la fin* ".

Parmi les derniers grands chantiers de Kenobi : la Cité des Arts et de la Culture à Besançon ou encore le centre de soin et d'hébergement de longue durée Jacques Weinman à Avanne. Mais Kenobi voit loin et travaille régulièrement sur le Grand Est avec par exemple les villes de Metz, Mulhouse ou Chaumont. Mais attention, l'entreprise travaille fréquemment pour des petits commerces et peut tout à fait répondre aux problématiques de mise en accessibilité d'un commerce artisanal par exemple (voir encadré page 9). " *Beaucoup voient la réglementation accessibilité comme une contrainte. Nous essayons d'expliquer à nos clients que la signalétique PMR (Personnes à Mobilité Réduite) peut aussi être un objet esthétique de mise en valeur du local tout comme un support de communication* ".

Une entreprise concernée par la sécurité et l'environnement

Salariés et co-gérants suivent régulièrement les formations proposées par la CMA. Dernière en date : toute l'équipe s'est formée aux gestes des premiers secours. Une façon également de sensibiliser les salariés aux risques professionnels liés à l'activité.
Concernant l'environnement et la gestion des déchets, de nombreux progrès ont été faits : les chutes de papier issues des vinyles adhésifs sont récupérées par une entreprise parisienne qui les recycle pour fabriquer des copeaux et les métaux sont revendus ; cette organisation diminue de manière conséquente le poids de la poubelle et les passages à la déchèterie. Enfin, pour la petite histoire, cette petite équipe souriante bénéficie d'un cadre de travail des plus agréables. En effet, le

choix a été fait d'aménager le parc de 30 ares attenant au bâtiment avec des essences d'arbres locales et un étang pour faire revivre tout un écosystème. La ligue de protection des oiseaux (LPO) a même classé le parc comme refuge ! " *Désormais, nous voyons depuis nos bureaux de nombreuses espèces d'oiseaux mais également des belettes ou des hérissons* ". Bravo pour cette belle initiative !

+ d'info sur l'accessibilité

Claire Ménigoz
Tél. : 03 81 21 35 35
c.menigoz@artisanat-comtois.fr

Accessibilité pour les PMR

La réglementation accessibilité pour les PMR prévoit des dispositions pour les personnes malvoyantes ou aveugles telles que des nez de marche anti-dérapants, des bandes d'éveil à la vigilance au-dessus des escaliers ainsi qu'un accès à l'information pour tous.

Dans ce cadre, le contraste de couleur, la police de caractère ainsi que le relief de la signalétique sont primordiales pour traiter ces aspects de la réglementation. Kenobi a édité une brochure très didactique sur l'accessibilité dans les commerces et les petites structures.

A télécharger sur leur site :
www.kenobistation.com

Rappel

Offrez un check up à votre entreprise !

Parce que Compétitivité et Stratégie ne sont pas réservées aux grandes entreprises, les CMA de Franche-Comté proposent aux Artisans de prendre le temps de faire un état des lieux de leur entreprise et de se positionner ainsi en acteurs de leur développement.

Certes la lisibilité économique est délicate depuis plusieurs années maintenant. Elle n'encourage pas, à priori, l'entreprise à se projeter dans l'avenir mais plutôt à se contenter des marchés encore présents, d'une rentabilité permettant encore de faire face aux engagements, ...
La devise " *jusqu'ici tout va bien ... ou presque !* " est adoptée par de nombreuses entreprises artisanales de notre territoire.

Cependant, beaucoup d'entre elles disposent de ressources, compétences techniques ou organisationnelles, qui sont de véritables atouts dans la recherche actuelle de compétitivité ou de positionnement sur le marché.

En effet, les entreprises artisanales n'échappent certes pas à la compétitivité prix, c'est sur ce point qu'elles disposent de la plus petite marge de manœuvre. Mais c'est sur la spécialisation, la logique de proximité et de services à destination d'un client plutôt qu'un marché qu'elles feront la différence.

Encore faut-il que le dirigeant, quelque soit la taille de sa structure, " lève la tête du guidon " pour en prendre conscience, constate ses forces et ses faiblesses, les organise, … soit tout simplement qu'il définisse une stratégie pour son entreprise !

C'est pourquoi, depuis 2013, le réseau des CMA de Franche-Comté propose d'accompagner les entreprises artisanales dans cette démarche en réalisant un diagnostic appelé " compétitivité et stratégie ".

Comment procéder ?

Étape 1 - un diagnostic personnalisé – gratuit *

Au cours d'une visite de votre entreprise, un conseiller du service économique de la CMA échangera avec vous sur le fonctionnement de votre structure. Cette rencontre permettra de mieux connaître votre entreprise, son marché, ses atouts et ses contraintes.

Un état des lieux en 6 points, plus ou moins développés en fonction du métier et de la taille de votre établissement sera réalisé :

1. La commercialisation
2. Les ressources humaines
3. L'économie numérique
4. L'innovation
5. L'environnement / sécurité
6. La qualité

A l'issue de cette première étape, un document vous sera remis. Y figureront un point de situation au moment de la visite accompagné de points d'amélioration, de vigilance avec quelques pistes de travail.

Les prendre en compte, seul(e) ou accompagné(e), vous permettra de vous inscrire comme acteur de votre développement.

Si la tâche vous parait trop lourde, l'étape 2 est faite pour vous !

Étape 2 - un accompagnement personnalisé à la mise en place des axes d'amélioration – gratuit *

L'état des lieux réalisé lors de l'étape diagnostic a mis en évidence des axes d'amélioration plus ou moins importants mais qui, en tout état de cause, inscriront l'entreprise dans une démarche d'amélioration continue.

Un ou plusieurs thèmes pourront être retenus et accompagnés dans leur mise en place gratuitement* par un conseiller de la CMA, expert dans le domaine ou par un consultant extérieur (coût de la prestation à définir en fonction de la thématique).

Exemple de types d'intervention par domaine :

Depuis la mise en place de cette opération, les conseillers de la CMA ont accompagné les entreprises dans les domaines suivants :

- Développement de la notoriété de l'entreprise
- Mise en place de Document Unique de prévention des risques dans l'entreprise
- Réalisation d'un dossier de financement
- Demande d'agrément sanitaire
- Obtention d'une charte qualité
- Candidature au label Entreprise du Patrimoine Vivant, au titre de Maître Artisan
- Développement de nouveaux produits et/ou prestations
- Accompagnement au recrutement, à la formation.

BILAN 2013 (Extrait)

En Franche-comté en 2013, 119 entreprises ont bénéficié d'un diagnostic dont 29 pour le département du Doubs.

Au 30 juin 2014, 113 entreprises supplémentaires se sont inscrites dans la démarche.

** gratuit pour l'entreprise. L'opération est cofinancée par les CMA de Franche-Comté, le Conseil Régional de Franche-Comté et l'Union Européenne.*

Sébastien BAUCE
TRIMADEL à QUINGEY

Pourquoi avez-vous entamé cette démarche ?

Au départ, j'ai contacté Marianne Vautheny CMA25 pour avoir une réponse à des questions sur le montage de dossier EPV (Entreprise du Patrimoine Vivant) et sur les recherches de financement pour un projet de construction de bâtiment artisanal. Elle m'a proposé ce diagnostic complet qui reprend tous les points essentiels à la bonne marche et au bon développement de l'entreprise.

Pensez-vous donner une suite aux pistes d'amélioration préconisées dans le diagnostic ?

Oui, notamment sur le montage des dossiers EPV et Charte Qualité (que je ne connaissais pas avant le diagnostic). Également la mise à jour et la mise en place des obligations réglementaires auxquelles nous devons répondre au sein de l'entreprise afin d'être aux normes avec la législation en vigueur.

Conseilleriez-vous cette démarche ?

Oui, cela permet d'avoir un œil et un avis extérieur sur notre entreprise ; et d'être orienté parmi tous les organismes existants vers le bon interlocuteur. C'est un gain de temps précieux.

✚ d'info. :

Delphine Lombardet
Tél. : 03 81 21 35 28
d.lombardet@artisanat-comtois.fr

Franche-Comté Conseil régional
l'Europe s'engage Franche-Comté
UNION EUROPÉENNE

AGENDA ÉCO

Service économique CMA : 03 81 21 35 35

Projet d'investissement ? Besoin de faire le point sur votre activité ? Début de difficultés ?
N'hésitez pas à prendre Rdv avec un conseiller du service économique qui se déplacera dans votre entreprise ou vous recevra en permanence.

PERMANENCES : entretiens individuels

Besançon / Montbéliard (dans nos locaux) : à la demande
Pontarlier (4 place Pagnier) : jeudis 20/11, 04/12, 18/12
Morteau (ZA des Dolines au Bélieu) : les mardis 25/11, 23/12

INFO CRÉA : séances d'information collectives

Vous avez un projet de création ou de reprise d'une entreprise ? Venez découvrir les différentes étapes d'un projet, de l'idée à sa réalisation.

	BESANÇON Lundi : 9h à 12h Vend. : 13h30 à 16h30	MONTBÉLIARD Mardi : 9h à 12h Vendredi : 14h à 17h
Nov.	Vendredis 7 ou 21	Vendredi 7
Déc.	Vendredi 5	Mardi 9
Jan.	Lundi 19	Vendredi 16

STAGE DE PREPARATION A L'INSTALLATION

Formation de 32h, obligatoire pour tout futur artisan

	BESANÇON	MONTBÉLIARD
Nov.	Du 3 au 7 ou Du 24 au 28	/
Déc.	Du 15 au 19	Du 1er au 5
Jan.	Du 12 au 16 ou Du 26 au 30	Du 19 au 23

AIDES AUX ENTREPRISES

	ARDEA création/reprise	ARDEA investissement	ADIG
Comité technique	12/12/2014	18/12/2014	Dates à définir fin novembre début décembre
Dossiers à rendre le	1er/12/2014	03/12/2014	

CLUB DES CHEFS D'ENTREPRISE

Ouvert à tous les artisans. Il se réunit les 2èmes lundis de chaque mois autour d'un spécialiste à la CMA de 10 à 12h. Prochaine rencontre à la CMA de 10h à 12h : Le 8 décembre : les réseaux sociaux : comment les utiliser à bon escient ?

+ d'infos : d.lombardet@artisanat-comtois.fr

CLUB DES REPRENEURS D'ENTREPRISE

Ouvert à tous les futurs repreneurs d'entreprise artisanale. Il se réunit un vendredi par mois autour d'un spécialiste. Prochaine rencontre à la CMA de 14 à 17h :
Le 12 décembre : Acheter une entreprise, mode d'emploi juridique et fiscal - Avocat en droit fiscal

Semaine Nationale de la Création-Transmission

Entre le 14 et le 21 novembre, durant la Semaine Nationale de la création-transmission d'entreprises, votre CMA organise différents événements. Parlez-en autour de vous !

Vendredi 14 novembre

➢ **Club des repreneurs " Passer à l'acte "**
(compromis et acte de vente : rédaction, délais, coûts)
rencontre de repreneurs animée par un Notaire
de 14h à 17h - CMA25 - Besançon

Lundi 17 novembre

➢ **Conférence**
" Être face à son projet, les étapes de la création "
co-animée par la CMA25, la MDE et Coopilote
de 14h à 15h30 - Maison de l'Emploi - Montbéliard

➢ **Speed-meeting**
Entretiens individuels avec des professionnels de la création d'entreprise
de 15h30 à 17h30 - Maison de l'Emploi - Montbéliard

Mercredi 19 novembre

➢ **Conférence : " Choisir son statut juridique "**
co-animée par la CMA25, CCIT25, l'ADEBT
et l'Incubateur Franche-Comté
de 14h à 15h30 – Antenne Interconsulaire – Montbéliard

➢ **Speed-meeting**
entretiens individuels avec des professionnels de la création d'entreprise
de 15h30 à 18h – Antenne Interconsulaire – Montbéliard

Jeudi 20 novembre

➢ **Formation " Transmettre mon entreprise "**
de 9h à 12h : les modes de transmission, la fiscalité la rédaction des actes (animation par un notaire)
de 13h à 17h : aborder positivement la transmission (animation par une coach)
CMA25 - Besançon

Vendredi 21 novembre

➢ **Info'Créa**
réunion d'information gratuite pour bien préparer votre projet d'installation
de 14h à 17h - CMA25 - Besançon

SEMAINE NATIONALE DE LA CRÉATION-TRANSMISSION D'ENTREPRISES ARTISANALES DU 14 AU 21 NOVEMBRE 2014
CRÉER OU TRANSMETTRE DANS L'ARTISANAT C'EST POSSIBLE !
#SNCT2014
http://creation-transmission.artisanat.fr

Renseignements et inscriptions :
03 81 21 35 35 ou
contact25@artisanat-comtois.fr

Votre CMA, un partenaire privilégié

La préparation du projet de cession est un facteur clé du succès dans la procédure de transmission d'une entreprise. Pourtant, seul un dirigeant sur deux se poserait la question de la passation de son entreprise.

Préparer ma transmission

Préparer la transmission de son entreprise c'est, d'une part, préserver un patrimoine, éviter les conflits familiaux, mesurer les incidences fiscales et, d'autre part, assurer la continuité d'une activité, transmettre des savoir-faire, continuer à satisfaire des consommateurs et maintenir des salariés dans leur emploi.

Le réseau d'accompagnement des CMA assure une sensibilisation et une information des chefs d'entreprise permettant à ceux-ci d'aborder la démarche de cession en toute confiance.

L'agent transmission-reprise de la CMA, à l'écoute des chefs d'entreprise, assure le rôle de " décodeur et facilitateur " et constitue un appui neutre et de confiance.

Pour le département du Doubs, trois conseillères CMA sont spécialisées dans la transmission-reprise d'entreprise. Elles peuvent soit vous recevoir en rendez-vous à Besançon, Montbéliard et Pontarlier, soit venir dans votre entreprise. Leur conseil est souvent appuyé par celui d'autres professionnels comme les expert-comptables, les avocats, les banquiers, les notaires à l'occasion d'ateliers, de tables rondes, de conférences.

Trouver un repreneur

Le premier réflexe du chef d'entreprise peut être d'en parler à son(ses) salarié(s) : ceux-ci sont les mieux placés pour reprendre le flambeau puisqu'ils connaissent la clientèle, les fournisseurs et toute l'organisation de l'exploitation. L'ouverture d'un Plan Épargne Entreprise peut être une solution à moyen terme de reprise par les salariés (les économies défiscalisées constitueront un apport personnel au moment du rachat).

La recherche élargie d'un repreneur extérieur à l'entreprise peut s'effectuer grâce au réseau d'annonces des CMA qui permet de communiquer sur les affaires à reprendre de façon confidentielle et d'être mis en contact avec les repreneurs bien identifiés.

Catherine Bongain – Delphine Lombardet - Sylvie Fesselet
CMA Doubs 21 rue de la Préfecture 25013 Besançon Cedex
Tel : 03 81 21 35 35
transmission-reprise25@artisanat-comtois.fr
www.artisan-comtois.com

> le site régional

Dédié pour partie à la Transmission-Reprise, vous trouverez sur ce site toutes les offres de cessions et de reprises d'entreprise.

> le magazine transmission

Ce périodique est diffusé en 3500 exemplaires sur la région Franche-Comté. Il propose les offres de cession d'entreprises des 4 départements. Il est édité deux fois par an et envoyé aux repreneurs de nos fichiers ainsi qu'aux professionnels de la transmission. Il est relayé par un bulletin électronique mensuel.

Extrait en pages 15,16 et 17 : annonces cédants du Doubs

Nouveau !

Droit d'information préalable des salariés

Dans les entreprises jusqu'à 249 salariés, les salariés doivent désormais être obligatoirement informés, en cas de projet de cession du fonds de commerce ou de l'entreprise, au plus tard 2 mois avant la cession. Les salariés, qui restent tenus à une obligation de discrétion, ont ainsi le temps de pouvoir proposer une offre de rachat du fonds de commerce, des parts sociales ou actions.

Sont exclues du champ d'application de cette disposition :
- les entreprises à partir de 250 salariés,
- les transmissions réalisées dans le cadre d'une succession, d'une liquidation du régime matrimonial ou d'une cession du fonds au conjoint, à un ascendant ou descendant,
- les entreprises en cours de procédure de conciliation, de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaire.

La cession en projet peut être réalisée entre 2 mois et 2 ans après l'information des salariés. Si elle n'a pas eu lieu au bout de 2 ans, tout nouveau projet de cession doit être à nouveau notifié aux salariés. La cession peut intervenir avant l'expiration du délai de 2 mois dès lors que chaque salarié a fait connaître au cédant sa décision de ne pas présenter d'offre.

Les relais professionnels

N'hésitez pas à faire appel aux différents partenaires compétents en matière de transmission-reprise :
- notaires (évaluation, actes…)
- experts-comptables (évaluation, plan de financement, compte de résultat prévisionnel…)
- avocats (évaluation, conseils juridiques & fiscaux, actes…)
- banquiers (évaluation, financements…)

Évaluer une entreprise

L'évaluation, préalable à toute transmission, consiste à recenser la valeur de toutes les composantes de l'entreprise, à savoir : la clientèle, le droit au bail, les installations, agencements et matériels, les contrats ou licences éventuels.
Sont traités séparément :
- les murs : le notaire est compétent pour les évaluer
- les stocks : l'inventaire entre le cédant et le repreneur permet de sélectionner les stocks transmis et de les évaluer (dépréciation éventuelle).

Attention : la loi prévoit la continuité des contrats de travail, mais des démissions et des licenciements pour cause de réorganisation de l'entreprise sont possibles.

Transformer l'évaluation en prix

L'évaluation ainsi réalisée par le cédant sera confrontée aux besoins du repreneur, ce dernier devant élaborer un compte de résultat prévisionnel et un plan de financement. Le prix variera donc en fonction du candidat à la reprise !

Pour déterminer le prix, il s'agira de :
- regarder l'évolution du Chiffre d'Affaires sur les dernières années et comprendre les éventuelles variations
- vérifier la rentabilité réelle de l'entreprise en analysant notamment tous les postes de charges
- faire un inventaire du matériel et des locaux (les règles de sécurité, d'accessibilité et d'hygiène sont-elles respectées ?)
- analyser la pyramide des âges du personnel
- examiner les contrats en cours et la nature du carnet de commandes pour les mois à venir.

En tout état de cause, le prix finalement arrêté est celui qui va permettre au repreneur d'assurer la continuité de l'affaire. Toutefois, c'est surtout la banque en acceptant ou non de financer la reprise qui, indirectement, définira si le prix jugé est correct.

La règle reste, dans tous les cas, celle de l'offre et de la demande !

Le dossier financier du futur reneur

La reprise d'une entreprise doit permettre à son acquéreur de rembourser ses prêts et de pouvoir en vivre. Il devra présenter à la banque un compte de résultat prévsionnel et un plan de financement.

> Le compte de résultat prévisionnel

Il permet d'évaluer le CA à réaliser pour couvrir les charges et atteindre l'objectif de développement du repreneur.
Le compte de résultat du cédant sert alors de 1ère base de calcul.
Des charges sont susceptibles d'augmenter lors de la reprise :
- les salaires et charges sociales (démission, licenciement, embauche…)
- le coût d'achat des matières premières (inflation, changement de fournisseurs...)
- le loyer (à prévoir s'il n'existait pas)
- les dotations aux amortissements (calculées sur les anciens et les nouveaux investissements)
- les intérêts d'emprunts (liés au financement de la reprise)
- la rémunération espérée du repreneur entraînant une augmentation de ses prélèvements et de ses cotisations sociales.

> Le plan de financement

Ce document permet de recenser les besoins financiers de l'entreprise d'une part, et de l'autre, les ressources dont elle dispose.
Les besoins financiers à la reprise :
- le prix du fonds, les droits de mutation, les frais d'actes
- les investissements nécessaires à la modernisation de l'entreprise
- le Besoin en Fonds de Roulement
- le remboursement du capital des différents emprunts.

Les ressources mobilisables :
- l'apport personnel du repreneur (en espèces ou en nature)
- le prêt bancaire
- les prêts à 0%

L'objectif consiste à équilibrer le plan de financement c'est-à-dire à couvrir tous les besoins par des ressources. Si les besoins sont supérieurs aux ressources mobilisables, cela peut signifier que le prix de vente est trop élevé et qu'une nouvelle négociation doit avoir lieu avec le vendeur.

L'accompagnement du cédant

> Le Contrat de Génération (avant la vente)

En 2013, le Contrat de Génération voit le jour. Signé pour une période maximale de 3 ans, il permet à un dirigeant de plus de 57 ans d'anticiper son départ à la retraite et de former son futur repreneur de moins de 30 ans à la gestion de son entreprise. L'entreprise qui supporte sur cette période deux rémunérations est subventionnée par l'État et le Conseil régional de Franche-Comté.

> Le PROFOREART (avant la vente)

Le **PRO**gramme de **FO**rmation à la **R**eprise d'**E**ntreprise **ART**isanale permet au futur repreneur d'être stagiaire, durant une période de 3 à 12 mois, dans l'entreprise qu'il souhaite acheter (sans frais pour le futur cédant). Il s'adresse :
- aux demandeurs d'emploi, Le statut de stagiaire de la formation professionnelle leur est accordé par le Conseil régional de Franche-Comté.
- aux salariés de l'entreprise à reprendre.

> L'EMT spéciale reprise d'entreprise (avant la vente)

L'évaluation en milieu de travail consiste à placer le futur repreneur en situation réelle de travail. Le cédant lui confie des tâches qui lui permettent de mesurer ses compétences professionnelles.
- La durée de l'EMT est de 70 heures maximum.
- À l'issue de l'EMT, le cédant « tuteur » détermine le degré de compétence du demandeur d'emploi à partir d'une fiche d'évaluation.
- Cédant et repreneur signent une convention d'EMT avec Pôle emploi.
- Le repreneur conserve son statut de demandeur d'emploi (couverture sociale inclue).
- Le cédant est indemnisé par Pôle emploi.

(Suite Page19)

C'est à vous de jouer

Extrait annonces cédants du Doubs

Annonces repreneurs en page 30

Chambres de Métiers et de l'Artisanat

Région Franche-Comté

N° 59 - 2014 - 2/2

BOULANGERIE-PÂTISSERIE

■ Pâtisserie : cède fonds situé à Besançon - Refait à neuf - Possibilité de développer la boulangerie - Dernier CA : 85K€- Couple + 1 apprenti - Prix du fonds : 75K€ - Location des murs professionnels : 500€/M - Logement F1 : 250€/M - Accompagnement du repreneur - Z1/021/001

■ Pâtisserie / chocolaterie : URGENT vends cause santé fonds situé sur Pays Doubs Central - Bon emplacement en bord de Nationale - Local de 105 m² + logement 60 m² pour 370€/M - 3 actifs (couple + 1 apprenti) - Parking gratuit - CA moyen HT : 130K€ - Prix : 120K€ - Z1/061/027

■ Pâtisserie, chocolaterie, salon de thé : cède entreprise située sur Haut Doubs - Possibilité de développer sur la boulangerie - Local professionnel de 120 m² environ - 3 actifs (dirigeant, conjointe, salariée) - CA d'environ 75K€ - Z1/081/023

■ Pâtisserie-chocolaterie + glacerie dans une ville thermale : vends fonds: 125K€ (Bien équipé) Possibilité d'acheter les murs: 150K€ (Appartement de 150 m²) - Z1/111/003

■ Pâtisserie confiserie salon de thé : URGENT cède fonds à Besançon - Labo aux normes - Peut convenir également pour un terminal de cuisson avec sandwichs froids - Prix : 25K€ à débattre - Loyer : 634€/ mois pour 40 m² + 40 m² de cave - Z1/111/006

■ Pâtissier, traiteur, chocolatier, glacier : cède cause retraite entreprise située sur Pays Doubs Central existant depuis 35 ans - Clientèle composée de nombreuses communes et associations, commandes clients réservées ferme 6 mois d'avance, pour la partie traiteur (70% du CA réalisé) - 8 actifs dont 4 apprentis - Locaux de 350m² avec magasin de 65 m², salon de thé de 18m², avec terrasse, 4 laboratoires aux normes avec réserves. Loyer et prix de l'entreprise à déterminer. Serait idéal pour couple. Accompagnement prévu - Z1/121/015

■ Pâtisserie Chocolaterie Salon de Thé : cède cause retraite 3 établissements (2 à Besançon, 1 à Belfort), ensemble ou séparément- Laboratoire situé à Besançon - CA : 250K€ pour 4 équivalent temps plein (dont le chef d'entreprise) - Z1/121/043

■ Boulangerie Pâtisserie : cause retraite, cède fonds de boulangerie, pâtisserie avec tournée secteur Pont de Roide - proche de commerces avec stationnement. Laboratoire aux normes 55m2 + magasin aux normes : 35 m² + appartement F3 + garage et réserve. 4 actifs et 1 apprenti. CA 2013 : 300K€. Prix du fonds avec ou sans murs à déterminer. Accompagnement du repreneur - Z1/141/015

BOUCHERIE - TRAITEUR

■ Boucherie, charcuterie, salaison, traiteur : société à céder cause autre projet professionnel - Affaire située dans rue principale de grande ville du département - Clientèle locale - 16 actifs + 2 extra - Prix des parts : 350K€ - Loyer mensuel : 2K€ - Accompagnement du repreneur - Z1/111/002

■ Boucherie, charcuterie : vend cause retraite dans bourg, secteur Montbéliard, locaux de 100 m² (magasin, laboratoire de découpe, laboratoire traiteur, pièces de repos). Axe passant, avec parking gratuit, CA réalisé en magasin, en tournées et dans cellule entièrement équipée dans marché couvert. Clientèle fidèle, notoriété de + de 50 ans. Accompagnement du repreneur possible - Z1/121/075

■ Boucherie, charcuterie, traiteur à emporter et vente de produits régionaux : Fonds à céder cause autre projet professionnel - secteur Haut-Doubs - Clientèle locale et touristique sans tournées proche frontière Suisse - Possibilité de développer l'activité traiteur - 2 actifs temps plein - Magasin 100 m² loué 730€/M - 250 m² de labo de fabrication, non attenant, 350€/M - Conviendrait également en second point de vente à un artisan du métier - Prix : 80K€ - Z1/101/002

■ Boucherie, épicerie, presse-tabac, dépôt de pain... : à céder cause changement d'activité - Clientèle locale sur commune à 25 Km de Besançon - 4 actifs (dont 3 à temps partiel) - CA global 335K€ HT - Prix 120K€ - Conviendrait à un couple dont l'un serait boucher - Accompagnement du repreneur - Z1/121/038

■ Boucherie, charcuterie : cède entreprise située en centre bourg dans le Haut Doubs - Local de 250 m² pour 600€ de loyer mensuel - Locaux permettant de développer le traiteur - Pas de salarié - CA : 160K€ environ - Prix du fonds : 60K€ - Z1/121/041

RESTAURATION

■ Restaurant traditionnel : vends fonds de restauration avec 50 couverts situé dans le Haut Doubs (Pontarlier) - Aux normes - CA d'environ 80K€ - Pas de salarié - Prix : 65K€ - Z1/061/040

■ Restaurants + plats à emporter : à céder cause autre projet professionnel - cuisine créative à base de produits frais de saison - 46 couverts en intérieur + 24 couverts en terrasse - Matériel neuf - Clientèle particulière locale - 3 actifs - CA HT : 225K€ - Prix 220K€ - Affaire située au pied du Doubs dans maison ancienne à proximité de la Suisse - Loyer du local 930€, du logement 600€ - possibilité d'acheter les murs - Fermé 2 jours par semaine et 6 semaines par an - Accompagnement du repreneur - Z1/091/015

■ Restauration : cède cause santé affaire située sur axe principal de Besançon - 40 couverts + terrasse + plats à emporter spécialités asiatiques - stationnement - 1 actif - CA moyen : 41K€ - bail tout commerce : loyer 600€. Possibilité de louer ou acheter les murs - Z1/081/038

■ Restaurant dans ferme comtoise : 60 couverts avec un coin boulangerie (four à pain d'époque en fonctionnement), une grande salle de groupe en cours de réalisation de 120 couverts (Tuyé à valoriser). Cette ferme du XIXe siècle s'inscrit au patrimoine touristique de La République du Saugeais. Vaste demeure de 400 m2 au sol sur 1,8 hectares abrite actuellement trois appartements, un restaurant. Mais il lui reste encore un important potentiel côté restauration, maison d'hôtes, accueil de groupes ou création d'activités touristiques - Z1/141/004

■ Restaurant : cède fonds situé quartier Rivotte à Besançon - 45 couverts en salle, 40 couverts en terrasse - CA moyen : 87K€ - Pas de salarié (extras l'été pour la terrasse) - Prix du fonds : 85K€ comprenant un véhicule équipé pour l'alimentaire + une cave - Z1/121/020

■ Bar, petite restauration : cède fonds situé entre Montbéliard et Besançon - Proche camping 4 étoiles et golf - Local de 80 m² : 20 places en salle + terrasse - Loyer mensuel : 1200€ - Établissement et appartement rénovés en 2010 équipé d'un four à bois + cuisine - CA : 115K€ pour 2 actifs - Prix : 95K€ - Conviendrait à un couple - Z1/121/078

■ Restaurant et épicerie de spécialités italiennes : cède cause retraite fonds situé sur Besançon - Local de 60 m² (20 couverts en salle, 10 en terrasse) pour loyer de 901€/M - couverts supplémentaires possibles si suppression de l'épicerie - Grande cave aménageable - Cuisine récente aux normes - CA : 79K€ pour 2 actifs (2/3 restaurant, 1/3 épicerie) - Prix : 50K€ - Z1/121/067

■ Fromagerie : cause retraite vends fonds de fromagerie artisanale et restauration fromagère - Atelier de fabrication, cave d'affinage et cave de vente - 300m2 + 2 salles de restauration 80 couverts avec cuisine - Loyer 1K€/M - Formation du repreneur assurée - Prix : 30K€ - Z1/131/050

■ Alimentation épicerie fine : Secteur haut Doubs frontalier. Emplacement de qualité pour ce fonds de commerce "alimentation épicerie fine" situé en centre ville avec parking à proximité. Magasin lumineux et parfaitement agencé. CA en progression constante. Bilan et photos disponibles sur demande. Prix : 60K€. Accompagnement du repreneur possible - Z1/131/016

HYGIÈNE ET ESTHÉTIQUE

■ Salon de coiffure mixte : secteur grand Besançon, cède cause autre activité professionnelle, fonds de coiffure. Clientèle familiale. 4 postes de coiffage, 2 bacs. 50 m² bon état avec parking privatif. loyer 320€. 2 actifs dont 1 apprenti. CA : 80K€ - fonds 70K€. Accompagnement du repreneur possible - Z1/131/020

■ Salon de coiffure mixte Besançon proche boucle : urgent à céder - Clientèle particulière locale - 1 actif + 1 stagiaire CAP - Loyer 620€ / mois pour 60 m² en très bon état 2 bacs de lavages mais possibilité d'en mettre 4, 2 bancs de coiffage possibilité d'en mettre 5 - Prix : 14K€ - Accompagnement du repreneur possible après la vente - Z1/111/007

■ Salon de coiffure Besançon : cède cause retraite salon situé sur artère passante dans quartier résidentiel en développement - Salon existant depuis plus de 50 ans, proche gare école arrêt de bus- 55m2 plus dépendances, loyer 500€/M - 2 bacs, 5 places de coiffage - 2 actifs temps plein + 1 apprentie - CA moyen sur 3 ans 73K€ - Prix : 52K€ - Étudie toutes propositions - Accompagnement possible du repreneur - Z1/121/011

■ Salon de coiffure mixte : à céder cause retraite fonds situé en maison à 20Km de Besançon - local de 36m² en sous sol, maison type F7 sur 20 ares de terrain - Clientèle locale - 2 actifs - CA HT 2011 : 66 K€ - Échéance : décembre 2012 - Immobilier + fonds : 260K€ - Z1/121/006

■ Salon de coiffure mixte : à cèder cause retraite fonds situé en maison à 20Km de Besançon - local de 36m² en sous sol, maison type F7 sur 20 ares de terrain - Clientèle locale - 2 actifs - CA HT 2011 : 66 K€ - Échéance : décembre 2012 - Immobilier + fonds : 260K€ - Z1/121/006

■ Salon de coiffure : à vendre cause retraite, Besançon proche station tram - Salon au 1er étage pour loyer de 98€/M (bail 3/6/9 renouvelé en 2012) - 3 places de coiffage, 3 casques, 2 bacs - Parking sur place - CA 2013 : 31K€ - Charges : 230€/an. Prix : 13K€ - Z1/061/025

■ Salon de coiffure mixte : à vendre cause retraite salon secteur Montbéliard - Emplacement idéal, en centre bourg, parkings à proximité - clientèle fidélisée - 5 postes de coiffage - 1 salariée à temps plein - Loyer : environ 250€ pour 72 m² de salon + réserve + 40 m² en logement - Z1/061/102

■ Salon de coiffure mixte : vends cause retraite salon situé dans quartier ouest de Besançon, calme - Clientèle fidèle - Local de 39 m² + réserve et cuisine 15 m² pour loyer trimestriel de 686€ - Parking à proximité - CA HT : 48K€ pour 1 actif + 1 apprenti - Prix : 30K€ - accompagnement du repreneur - Z1/051/049

■ Coiffure : cède cause raisons familiales, salon situé proche frontière Suisse sur axe routier principal - Clientèle locale et frontalière - parking privé - 1 actif, possibilité de travailler à 2 - Dernier CA HT: 58 K€ - Loyer de 376€ / mois pour local de 40m² - 2 bacs + 4 coiffages - Accompagnement du repreneurs possible - Prix du fonds 57K€ - Z1/131/006

■ Salon coiffure mixte : à vendre cause retraite salon situé dans le Haut Doubs - 1 salariée - Superficie : 30 m² - Prix à déterminer - Z1/061/033

■ Salon de coiffure : cède cause retraite salon situé à Besançon existant depuis plus de 30 ans - Local de 70m2 sur 2 étages + réserve - CA environ 20K€ - 1 actif - Prix du fonds 26K€ - Prix des murs : 96K€ - Z1/101/056

■ Salon de coiffure : secteur Clerval, cède cause retraite, salon de coiffure mixte, local 52 m2 entièrement rénové, avec vitrine, parking privatif devant le salon, commerces à proximité. 1 actif. Clientèle fidèle. Accompagnement du repreneur possible - Z1/141/044

■ Salon de coiffure dames : cède (vente ou location) cause retraite fonds situé dans quartier de Montrapon à Besançon - Emplacement exceptionnel sans concurrence dans avenue commerçante - Clientèle fidélisée - Pas de salarié - CA d'environ 23K€ - Local de 35 m² très bien situé et lumineux pour loyer de 650€ - Prêt à accompagner le repreneur - Prix du fonds : 29K€ - Prix des murs : 75 250€ - Z1/071/063

■ Coiffure : cause autre projet personnel cède salon de coiffure centre ville de BESANÇON en rue piétonne. Local de 55 m² avec réserve et vitrine. Salon refait à neuf en 2011. 2 bacs et 6 postes de coiffage. Clientèle fidèle et de proximité. Nombreux commerces et passages. Parking à proximité dont une réservée pour le chef d'entreprise. CA 55K€, 2 actifs dont 1 apprenti BP. Prix du fonds ou des parts à déterminer. Accompagnement du repreneur possible - Z1/141/024

■ Salon de coiffure mixte : cède salon situé dans le Haut Doubs, zone frontalière - Local de 40 m² (+10m² réserve) pour loyer de 765€ - CA stable d'environ 45K€ pour 1 actif - Prix : 35K€ - Z1/091/012

■ Salon de coiffure mixte : Urgent cède fonds dans le Haut-Doubs - Local 70m² - Loyer 400€ - 5 bancs de coiffage - 2 bacs - bien situé centre village - Prix 30K€ à débattre - Z1/081/028

■ Coiffure : vend salon mixte situé en centre grande ville du département - parking à proximité - Clientèle fidélisée - pas de personnel à reprendre CA HT : 80K€ - loyer 530€/M - Z1/141/056

■ Salon : cède cause déménagement salon de coiffure mixte situé à Avoudrey- Clientèle fidèle - 17 ans d'activité - Local 65m² refait à neuf en 2009 - Possibilité de logement attenant de 110m² - pas de salarié - Activité à développer - Loyer 270€/M - Prix de vente 30K€ à débattre - Z1/091/047

■ Coiffure : vend cause retraite salon bien situé sur Morteau - 35 ans d'existence - Pas de salarié - 85m² pour un loyer de 570€/M - Prix : 65K€ - accompagnement du repreneur - Z1/141/028

■ Salon de coiffure mixte : fonds à céder cause changement d'activité - Situé en haut de la Grande Rue à Besançon (pas de travaux prévus) - Clientèle particulière locale - 2 actifs BP - Dernier CA HT : 63K€ - Loyer murs 455€ - Motif de la transaction : Autre projet professionnel - Accompagnement du repreneur - Z1/121/050

■ Salon de coiffure mixte : cède salon sur Besançon dans petit ensemble de commerces - Parking, proche campus et Temis - Local de 35 m² entièrement rénové avec réserve (évier, frigo, micro-ondes); réduit avec machine à laver et sèche linge; wc - 3 bacs, 4 postes de coiffage - Dernier CA : 30K€ sans salarié ni apprenti - Prix : 14K€ accompagnement du repreneur possible - Z1/121/053

■ Coiffeuse à domicile : vend sa clientèle sur le secteur sud jura. Intervient auprès de 2 maisons de retraite situées sur le bassin lédonien. Clientèle très fidèle, idéale pour un démarrage d'activité. Accompagnement à prévoir avec la cédante - Z1/131/029

■ Salon de coiffure : cède secteur Portes du Haut Doubs, salon de coiffure mixte. Local spacieux et aux normes : 4 places de coiffages/2 bacs. Parking privatif. Clientèle fidèle et de proximité : CA 36K€ sans salarié. Prix du fonds : 13K€. Accompagnement du repreneur possible - Z1/131/042

■ Coiffure : cause autre projet professionnel, cède salon de coiffure en zone frontalière. 3 postes de coiffage 2 bacs. Local 60 m² totalement rénové aux normes ERP avec vitrine et places de stationnement, local repas et réserve. Loyer 530€ TTC/ mois - Clientèle mixte et fidèle. CA 2013 : 54K€ sans salarié, ni apprenti. Prix 55K€. Accompagnement du repreneur possible - Z1/131/048

■ Salon : cède cause retraite salon très proche Centre Ville de Besançon existant depuis plus de 35 ans - Local de 76 m² avec vitrine pour loyer mensuel 800€ HT - CA : environ 70K€ pour 3 actifs - Prix du fonds : 60K€ - Z1/081/045

■ Esthétique et Parfumerie : à vendre pour cause de changement professionnel. Affaire située à Besançon dans quartier très passant. 50 m² en surface de vente + 2 cabines dont 1UV. Clientèle fidèle, pas de salarié. CA : 43K€ - Loyer 214€/M - Possibilité de reprendre en pas de porte (sauf alimentaire), bail tout commerce très peu cher pour l'emplacement et le quartier - Prix : 80K€ à débattre - Z1/111/026

■ Soins de beauté : cède fonds cause autre projet professionnel - Institut en très bon état, mitoyen à salon de coiffure sur Besançon - 4 cabines - Clientèle particulière locale - un actif possibilité de travailler à 2 - Local de 40m² loué 420€/M - Prix : 44K€ - Z1/141/035

■ Esthétique corporelle : soins du visage et du corps - Epilations - UV - Maquillage - Blanchiment des dents - Onglerie - Vente de parfums et bijoux - Cède fonds cause changement d'activité - Clientèle fidèle depuis 15 ans - 2 actifs - CA 2012 HT : 66K€ - Loyer 780€/M pour 130 m² - Prix : 70K€ - Accompagnement du repreneur - Z1/121/072

■ Institut de beauté : vends cause retraite institut esthétique totalement équipé : 2 cabines, une cabine infra rouge, SPA, douche, coin boutique, salle d'attente. Institut avec vitrine, au centre d'un bourg, en zone frontalière. Parking devant le local. Loyer 333,65€/M. CA HT 28K€ sans salarié, ni apprenti. Prix de vente : 23K€ - Accompagnement du repreneur possible - Z1/131/047

■ Prothésiste ongulaire : cause changement d'activité cède fonds de prothésiste ongulaire avec vente de bijoux. Clientèle franco-suisse fidèle - Local en centre ville avec vitrine et réserve - loyer 250€ HT/mois pour 40 m². CA 70K€ sans salarié. Accompagnement du repreneur possible - Z1/131/025

■ Grand Hammam : construit en dur avec salles de massage : URGENT à vendre sur Besançon entreprise existant depuis 5 ans - Hammam de 100m², local total de 200 m² - 15 places de parking - Loyer mensuel : 1040€ HT - Possibilité d'acheter ou louer le fonds ou les parts sociales - Z1/121/027

■ Institut Guinot : cède fonds secteur Haut- Doubs - locaux de 80m² tout neuf : espace vente et onglerie + 3 cabines de soins + salon d'attente + petite cuisine et local technique - Clientèle particulière locale et suisse - 1 actif (prévoir une apprentie) - Loyer 530€ / mois - Prix du fonds : 100K€ - Accompagnement du repreneur - franchise libre de reprise - Z1/141/023

FLEURS

■ Commerce de fleurs en libre service : cède cause autre projet professionnel fonds situé à Besançon rue de Belfort - Local de 120m2 avec stationnements minute - Clientèle particulière : 98 % et professionnelle : 2% - 3 actifs - CA HT : 340K€ - Accompagnement du repreneur - Z1/141/012

■ Fleur : Haut Doubs, proche frontière suisse, vend fonds de commerce de fleurs, situé dans rue passante à coté d'une boulangerie. Local 80m2, grande vitrine, garage, cave, chambre froide. Facilité de parking. CA: 180K€. Accompagnement du repreneur possible. Prix : 125K€ - Z1/141/002

■ Vente de fleurs : Cède fonds cause autre projet professionnel - Emplacement de 1er ordre sur axe principal de sortie de ville de Besançon - Clientèle particulière locale - 3 actifs (dirigeant + 1 salariée + 1 apprentie) - CA 2013 HT : 250 K€ - Prix du fonds : 165 K€ négociable - Loyer mensuel : 1 796€ TTC pour 130 m² (12m linéaires de vitrine) + 2 garages - Stationnement aisé devant le magasin (possibilité de faire 2 pas de porte) - Accompagnement du repreneur - Z1/111/014

■ Commerce de fleurs en libre service : cède cause autre projet professionnel fonds situé à Besançon rue de Belfort - Local de 120m2 avec stationnements minute - Clientèle particulière : 98 % et professionnelle : 2% - 3 actifs - CA HT : 340 K€ - Accompagnement du repreneur - Z1/141/012

■ Fleuriste : cède fonds sur Besançon existant depuis 1958 - Rue passante proche funérarium et autres commerces - Chambre froide - Logement de fonction à l'étage. Loyer 420€/m. CA moyen : 65K€ - Prix de vente du fonds : 45K€ - Prêt à accompagner le repreneur - Z1/121/007

■ Vente de fleurs : cède fonds de commerce situé dans le Haut-Doubs rue passante. Clientèle locale et frontalière (Suisse). Stationnement aisé devant le magasin (nombreuses places de parking). 3 actifs (2 dirigeants + 1 salarié). CA annuel HT moyen : 345K€. Loyer mensuel HT 1 700€ pour 130 m² (magasin + réserve) + chambre froide. Prix du fonds 225K€ - Accompagnement possible du repreneur - Z1/141/021

VENTE - RÉPARATION - DÉPANNAGE

■ Vente et Réparations de cycles et cyclomoteurs : Urgent cède fonds secteur Haut-Doubs - Affaire conviendrait à un couple - Loyer Murs 730€ /mois pour un hall commercial de 200 m² avec parking 6 emplacements - Prix à discuter - Z1/111/029

■ Mécanique auto avec carburant : cède cause autre projet professionnel, garage mécanique auto toutes marques avec station-service aux normes et petite boutique secteur Besançon. Local de 125m2. 3 actifs dont 1 apprenti. Quartier résidentiel avec nombreux commerces et trafic à proximité. Loyer 820€/M. Accompagnement du repreneur possible. Étudie toute proposition : reprise progressive ou totale de l'affaire, location-gérance - Z1/141/037

■ Impression numérique : cède secteur Besançon, cause autre projet professionnel, activité d'impression numérique, machines pour impression grand format 5m de laize sur bâche, papier

, tissu, ... 1 actif. Reprise du local de 400m2 si besoin. Possibilité d'accompagnement du repreneur - Z1/141/048

■ Dépannage électronique/ électroménager + vente sur catalogue : cède cause retraite fonds existant depuis plus de 20 ans - Arrondissement de Besançon - Clientèle de particuliers en majorité + clientèle de professionnels (hôtels par exemple pour dépannage TV), répartie sur rayon de 40 km - Local de 300 m² pour loyer de 850€ TTC - CA : environ 125K€ - 1 salarié + dirigeant - Possibilité de développer sur le ménager et les prestations informatiques - Prix : 30K€ - Z1/091/051

■ Pressing, blanchisserie : à céder cause retraite - fonds + dépôts + retouches + clés minute - 2 actifs plein temps - local 120 m² - Loyer 545€ - Accompagnement du repreneur - prix à débattre - Z1/021/005

■ Laverie dépôt de pressing : à céder cause retraite. Bon emplacement (haut Doubs, station de ski) à développer - Loyer 400€/M - prix à débattre - Z1/131/044

■ Vente de vêtements femme, retouches couture, dépôt pressing : à céder cause autre projet professionnel - Affaire située dans quartier de Besançon face école maternelle, proche boulangerie et poste - Rue passante avec stationnement -Vitrine 6 m linéaires avec grille électrique de protection - Clientèle particulière locale - 1 actif - Prix pas de porte 20K€ + clientèle 10K€ - Loyer mensuel charges comprises 400€ - Accompagnement du repreneur - Z1/091/007

■ Couture : Vends cause retraite bail toute activité à Maîche centre ville, parking à proximité. Locaux de 40 m² avec vitrine - clientèle de passage - Z1/131/019

■ Bijouterie : cède fonds existant depuis plus de 35 ans sur secteur Pays horloger - Vente de bijoux et atelier réparation (+ transformation, création) - CA : 200K€ TTC pour 2 actifs - Bénéfice : 50K€ - Local de 50 m² excellent état pour loyer de 840€HT - Prix du fonds : 50K€ - stocks négociables - Prêt à accompagner le repreneur - Z1/101/019 AUTRES SERVICES

■ Nettoyage : en raison d'un déménagement à l'étranger, cède à Pontarlier et alentours, entreprise de nettoyage, entretien et lavage de vitres, pour professionnels et particuliers. CA en progression. CA 2013 HT 35800€ - 1 actif - prix : 15K€ négociable. Accompagnement du repreneur - Z1/141/026

■ Toilettage canin : cède salon sur Pays Doubs Central - Local neuf de 120 m² (70 m² de magasin + 50 m² de réserve) pour loyer de 500€/M - CA moyen : 30K€ - 1 apprenti - Prix : 22K€ - Z1/091/043

■ Signalétique : cède cause développement d'une autre activité entreprise spécialisée dans les enseignes, la décoration de véhicule, les vitrines, l'imprimerie, le textile publicitaire - Locaux de 400 m² situés en Zone industrielle pour loyer de 800€ HT - Atelier équipé : imprimante numérique, plotteur de découpe, laminateur... - 2 véhicules - 1 salarié - Accompagnement du repreneur prévu - Prix à déterminer - Z1/121/069

■ Magasin de téléphonie multi-opérateurs : cause santé cède fonds situé sur 1er plateau - Local refait à neuf pour loyer mensuel de 550€ - CA : 370K€ environ pour 2 actifs - Prévoir rachat du stock : 50K€ - Prix du fonds : 40K€ - Z1/121/070

■ Informatique (vente et dépannage), téléphonie, papeterie... : URGENT cause santé, cède 35K€ fonds de commerce et pas de porte, estimés à plus de 80K€, espace de vente et atelier 50m2, vitrine en centre ville, bail commercial intéressant à reprendre ou possibilité achat des murs, clientèle fidélisée (particuliers et professionnels) depuis plusieurs années, affaire saine et rentable, plus de salarié mais conseillé, peut convenir à couple, accompagnement possible. Z4/131/046

■ Taxi : céde autre projet professionnel, autorisation de stationnement conventionnée avec un contrat usine. 1 véhicule taxi + 1 véhicule DRE places. 2 actifs dont 1 temps partiel. CA 2013: 59K€ - Prix 45K€ - accompagnement du repreneur possible - Z1/141/041

AUTO / MOTO / POIDS LOURDS

■ Mécanique auto + dépôt-vente de véhicules d'occasion : cède entreprise située sur 2e plateau existant depuis 25 ans - CA de 300K€ environ pour 3.5 actifs + 1/2 temps secrétariat - Local de 260 m² - Prix : 100K€ - Z1/121/042

■ Activité entretien, réparation, aménagement, vente et hivernage de bateaux : toute marque, neuf et occasion, avec concession Honda Marine pour secteur Est de la France. Spécialisation moteur thermique. Matériel de levage, portique, outillage, chapiteau de 200m². Clientèle fidèle de particuliers et professionnels depuis plus de 15 ans. 1 actif - prix à déterminer - accompagnement et formation du repreneur - Z1/141/019

BÂTIMENT

■ Charpente : à cède cause santé fonds de charpente + menuiserie (surtout des escaliers) - Nombre d'actifs : 3 - CA HT : 276K€ - Vends Murs 150K€ - Z1/071/016

■ Menuiserie Bois : (escaliers, bardages, poses de fenêtres, installation de chalets de Noël....) - À céder cause retraite - 1 actif - Clientèle de particuliers et communale - CA 2010 HT : 67K€ - Z1/111/004

■ Maçonnerie en sous bassement + rénovation + réalisation de terrasses en résine : Vente de parts ou du fonds - Secteur Haut-Doubs - Clientèle particulière locale - 4 actifs - CA HT 2012 : 370K€ - Accompagnement du repreneur - Z1/121/035

■ Maçonnerie paysagère et maçonnerie en rivière : cède fonds ou parts de société cause déménagement - Affaire située secteur Haut-Doubs - 3 actifs (dont 1 apprenti) - CA 2012 HT : 251K€ - Accompagnement du repreneur - Z1/131/005

■ Entreprise générale du bâtiment : cède entreprise du bâtiment située milieu rural (canton Ornans) - Tous travaux du bâtiment : chauffage/ sanitaire, couverture/zinguerie, terrassement/ maçonnerie, menuiserie intérieure - Carnet de commandes de 6 mois - Clientèle de particuliers - Pas de salariés - Dernier CA : 165K€ - Hangar de 250 m² accolé à maison d'habitation - Prix à déterminer pour le fonds - Possibilité d'acheter les murs - Z1/091/004

■ Travaux de menuiserie métallique et serrurerie : Cède SARL de fabrication et pose de barrières, balcons, grilles, portes de garage... Clientèle particulière locale : 50 % et professionnelle 50% (6 mois de travail d'avance sans publicité), pas de concurrence locale - 3 associés mais 1 seul actif - CA 2014 HT : 236K€ - Motif de la transaction : Retraite - Accompagnement du repreneur - Z1/061/010

■ Electricité Générale + géothermie et aérothermie : Vends cause retraite entreprise du Haut Doubs existant depuis près de 30 ans - Activité constituée de beaucoup d'entretien / maintenance - Clientèle de particuliers et de professionnels - Z1/071/050

■ Electricité Générale : Cède cause retraite parts de SARL secteur Haut Doubs - Clientèle locale particulière : 20 % et 80 % en appel d'offre - 8 actifs (dont le dirigeant, 2 apprentis et 1 secrétaire-comptable) - CA 2011 HT : 547K€ - Prix des parts 100K€ - Possibilité de louer local (330 m²) en ZA - Accompagnement du repreneur avant et/ou après la transmission - Z1/121/060

■ Climatisation, Ventilation : étude, construction et installation en ventilation sur France et Suisse - Sociétés à céder cause retraite - 15 actifs - Prix des parts 400K€ - Loyer mensuel 4 200€ pour 600 m² + 25 ares de stockage - Accompagnement du repreneur - Z1/101/039

■ Chauffage, Plomberie, Sanitaire, Climatisation (Energies renouvelables) : à céder cause santé société située sur le Haut-Doubs - Clientèle particulière locale : 100 % - 9 actifs dont 1 apprenti - CA HT : 720K€ - Loyer : 3 500€/M pour 1500 m² - Accompagnement du repreneur - Z1/121/001

■ Chauffage, énergie renouvelable, sanitaire, + petite ferblanterie : cède, cause retraite, entreprise Individuelle située dans le Haut-Doubs. Accompagnement du repreneur un an grâce au stage PROFOREART (pour le former aux méthodes de travail maison) - Clientèle particulière locale aisée - 1 actif - CA moyen HT : 140K€ - Stock de 20K€ à reprendre via un crédit vendeur - Z1/121/009

■ Plâtrerie - Peinture : à céder cause retraite - Clientèle particulière locale - 3 actifs - CA HT : 180K€, 6 mois de commandes assurées voire plus - 1 fourgon de 4 ans de 37K€Km + échafaudages aux normes - Accompagnement du repreneur - Z1/111/024 DIVERS BATIMENT

■ Paysagistes - Parcs et jardins : cède fonds cause retraite Profil du repreneur : paysagiste ou maçon -Clientèle particulière : 50 % + Clientèle professionnelle locale : 15 % + communes 35% - Nombreuses références en chantier de création - 5 actifs + conjointe pour 7h/semaine - CA 2010 HT : 280K€ - Local de 150m2 + stockage (même surface) sur 20 ares de terrain - Accompagnement du repreneur - Prix : 120K€ à débattre - Z1/101/054

■ Ferblanterie : cherche repreneur pour atelier de ferblanterie existant depuis 8 ans dans le Haut Doubs - Excellente réputation - Clientèle locale de particuliers et communes - Clocher, chapelle - Possibilité de développement sur la couverture - CA de 80K€ environ - Accompagnement du repreneur prévu, même sur longue durée - Profil du repreneur : ferblantier, zingueur aimant le beau et bon travail - Z1/121/026

■ Fonds d'installation et d'automatisation de fermetures portes et portails, SAV : à reprendre secteur Pontarlier (Doubs) cause retraite. 2 actifs à reprendre. CA 500K€. Conviendrait à un commercial - Z1/121/026

■ Société spécialisée dans le forage : (commercial en ligne, formation, et essai terrain) cède branche d'activité. Clientèle professionnelle sur France + Europe (essai forage uniquement sur France et Suisse) - Un actif - Profil du repreneur : Commercial (prévoir sous-traitance à un technicien) ou technicien (BTS/ingénieur ou expérience désirant se plonger dans le marketing), affaire délocalisable - Prix variable selon modalités de reprise envisagées - Accompagnement du repreneur - Z1/131/004

FABRICATION - USINAGE - DÉCOUPAGE...

■ Mécanique de précision + mécanique générale : cède cause retraite entreprise située dans ZA proche de Besançon - CA de 400K€ pour 6 actifs - Local de 500 m² pour loyer mensuel de 2K€ HT - Clientèle nationale sur tous secteurs d'activité (sauf automobile) - Matériel d'usinage, fraisage, tournage, rectification... Vente des parts : 200K€ - Z1/111/058

■ Mécanique de précision : cède cause retraite fonds de commerce situé dans le Haut Doubs - Parc machines : 6 centres de fraisage et tournage, matériel de contrôle, machines traditionnelles et commandes numériques, outillage - Clientèle de 1er ordre et divers, nationale voire internationale (10 %) - CA : entre 700 et 900K€ pour 6 ouvriers, 1 préparateur et 1 secrétaire - Prix : 280K€ - Z1/121/039

■ Mécanique de précision, étude et conception d'outillages, injection plastique, fonderie sous pression Zamak : SARL à céder cause difficultés financières - Situation proche frontière Suisse - Clientèle professionnelle (Sur Doubs : Alstom / Guillin / platex...) - 9 actifs - CA 2012 HT : 509K€ - local 1 100 m² adapté à l'activité sur 17 ares de terrain pour 2600 €/M Accompagnement du repreneur - Z1/131/001

Retrouvez les autres annonces cédants de la Franche-Comté sur notre site : www.artisan-comtois.com

95% de Bonheur !

C'est le résultat de l'autoévaluation d'Axel Villemagne concernant sa Reprise. En février 2012, Michel Guyon lui a officiellement remis les clés de son entreprise d'électricité à Doubs (Pontarlier).

Dans les faits, la transmission a été amorcée sept mois auparavant. En effet, Michel Guyon vient de rencontrer Catherine Bongain à la permanence CMA25 Pontarlier. Il approche de la retraite et souhaite trouver un successeur à la hauteur. En adhèrant à la Bourse d'échanges transmission-reprise sur www.artisan-comtois.com, il se retrouve face à une quinzaine de repreneurs potentiels à contacter.

En mars 2011, Axel Villemagne ingénieur automaticien se présente à la CMA25. Il est à la recherche d'une entreprise. Sa première expérience en création d'entreprise n'a pas été concluante, l'entreprise n'a pas décolé suffisamment vite. La reprise à l'inverse le plongera directement dans un rythme soutenu !

Lors d'une rencontre du Club Repreneurs, Catherine Bongain le convainc de faire le voyage à Pontarlier pour rencontrer Michel Guyon. Et ça marche, le courant passe tout de suite entre eux :

- en juillet, Axel fait une Lettre d'intention de reprise,
- en septembre, il signe une convention de stage PROFOREART (fiche ci-contre) de 5 mois,
- en décembre, il a l'accord de prêt bancaire, le prêt ARDEA suivra,
- en février, il signe… et garde à ses côtés Michel !

Electricité GUYON VILLEMAGNE
ZA – 101, rue des Artisans
25300 Doubs
Tél. : 03 81 39 36 03
contact@elec-guyon.fr
www.elec-guyon.fr

« *Aujourd'hui, je suis implanté, connu et reconnu sur le Haut Doubs, même si je viens de Besançon tous les matins* » précise Axel. « *Mais six mois après la reprise, je n'étais pas dans cet état d'esprit. Le doute s'installait : manque de travail et baisse des marges dans cette profession. Heureusement, l'entreprise était saine ! Il m'a fallu revoir les plannings de travail en accord avec le personnel (annualisation). Et puis Michel a accepté de prolonger son accompagnement. Nous aurons passé un an et demi ensemble !* »

« *J'ai pu réaliser rapidement ma première « maison intelligente », ma spécialité ! En 2014, nous allons en réaliser trois (dont une maison de retraite). Mon regret : que les appels d'offres soient au moins disant et non au mieux disant. Je propose des solutions innovantes permettant des économies, mais l'écologie a aussi un coût !* ».

« *J'ai augmenté le CA de 25% en deux ans. Il le fallait pour maintenir l'effectif salarié à 18 (dont 3 apprentis). L'Intérim et la sous-traitance me permettent de la souplesse. Ma zone de chalandise s'est élargie jusqu'à Besançon grâce à mon relationnel. Ainsi, Electricité Guyon Villemagne a réalisé le bâtiment de la Sté CRYLA à Témis* ».

Le carnet de commandes 2015 est plutôt satisfaisant compte tenu de la conjoncture. Il compte absorber d'ici la fin de l'année une seconde entreprise, de petite taille cette fois, ce qui lui permettra de récupérer deux électriciens.

PROgramme de FOrmation à la Reprise d'Entreprises ARTisanales

Nom commercial	**PROFOREART**
Proposé depuis	1998
Descriptif	• Accompagnement du repreneur par le cédant avant la vente de son entreprise. • Formation théorique, entre 80 et 250h, dispensée par la CMA.
Objectifs	Augmenter la pérennité des entreprises, grâce à la transmission des savoir-faire techniques et administratifs propres à l'entreprise.
Public	• Cédant et repreneur désirant concrétiser un accompagnement dans le cadre d'une transmission-reprise d'entreprise artisanale en Franche-Comté. • Le projet de reprise doit porter sur une entreprise individuelle ou sur la majorité des parts ou actions d'une société. • **Le repreneur doit être :** - demandeur d'emploi, inscrit à Pôle Emploi. Il cumulera le statut de demandeur d'emploi et celui de stagiaire de la formation professionnelle du Conseil régional. - ou salarié de l'entreprise à reprendre (pour la partie théorique uniquement).
Lieu(x)	• Dans l'entreprise reprise, et son environnement de travail. • En centre de formation (CMA en l'occurence).
Coût	• La "***formation théorique***" est cofinancée par le Conseil régional et la CMA / CRMA. • La "***formation pratique***" est auto-financée par le cédant. Le chef d'entreprise doit prévoir une extension de son assurance responsabilité civile.
Rémunération	• Le repreneur demandeur d'emploi est rémunéré par Pôle Emploi s'il lui reste des droits. A défaut, il recevra, sous conditions, une indemnisation du Conseil régional (ASP). • Le cédant pourra lui verser des gratifications. • Le repreneur salarié de l'entreprise à reprendre est rémunéré par son employeur. Ce dernier pourra solliciter son OPCA pour une prise en charge.
Durée	• Entrée / sortie permanente en stage. • L'accompagnement varie entre 3 mois et 12 mois consécutifs. • Le repreneur est soumis aux conditions et horaires de l'entreprise dans le respect de la durée légale du travail (30 à 35h/semaine, pas de travail de nuit, pas de week-end).

Les modes de transmission	Avantages	Inconvénients	Formalités
Location-gérance Contrat par lequel le propriétaire d'un fonds de commerce le concède en location-gérance à un gérant qui l'exploite à ses risques et périls en échange d'un loyer appelé redevance. Le loueur doit avoir exploité personnellement ce fonds au moins 2 ans. "utilisé lorsque le repreneur est connu"	Permet au cédant d'éviter une fiscalité trop lourde (surtout si les locaux sont inscrits au bilan et donc propriété de l'entreprise).	Le loueur est responsable des dettes du repreneur pendant 6 mois. La redevance mensuelle est lourdement taxée. Le loueur prend le risque de se retrouver avec un fonds sans valeur.	Radiation du cédant au Centre de Formalités de la CMA qui l'inscrira, auprès des Services fiscaux, comme loueur de fonds.
	Permet au repreneur de faire un essai peu onéreux, sauf si la location se prolonge dans le temps.	Les redevances versées par le locataire ne sont pas déductibles du prix de vente lors de l'achat.	Immatriculation du locataire-gérant au Centre de Formalités de la CMA
Vente Contrat par lequel un chef d'entreprise cède définitivement son fonds moyennant un prix payable à la date de la reprise. "Formule la plus courante"	Le cédant est libéré. Il touche son prix et en dispose au plus tôt 4 mois après la vente.	Le vendeur ne valorise pas au maximum son fonds. Un prix trop élevé peut pénaliser l'entreprise dans son développement.	Radiation du cédant au Centre de Formalités de la CMA.
	L'acquéreur est immédiatement autonome. L'acceptation du financement par la banque lui "garantit" un prix réaliste.	En général, le repreneur doit disposer d'un apport minimum d'environ 20% de la valeur du fonds.	Immatriculation du nouveau propriétaire au Centre de Formalités de la CMA.
Vente par crédit-vendeur Contrat par lequel un artisan cède son fonds moyennant un prix dont le paiement sera étalé dans le temps. Il se substitue au banquier. "souvent utilisée pour les stocks"	Permet à un chef d'entreprise de transmettre un fonds difficile à céder.	Le vendeur risque de ne pas être payé en cas de liquidation de l'affaire (il sera créancier chirographaire de dernier rang).	Radiation du cédant au Centre de Formalités de la CMA.
	Cette formule se substitue à un financement bancaire.	Le repreneur ne bénéficie pas de "signaux de difficultés" émis par la banque puisqu'elle n'a pas été associée à la transaction.	Immatriculation du nouveau propriétaire au Centre de Formalités de la CMA.

À l'issue de l'EMT, le repreneur aura :
- Vérifié que ses compétences correspondent à celles nécessaires dans l'entreprise,
- Mesuré les écarts éventuels entre ses capacités professionnelles et celles du cédant.

+ D'INFOS auprès de votre conseiller Pôle Emploi.

> Le Tutorat (après la vente)

Le cédant s'engage, par le biais d'une convention, à passer le relais à son repreneur, pendant une durée variable de 2 mois à 3 ans.

Les différents accompagnements peuvent être cumulables !

Des formations pour le repreneur

La CMA organise le Stage de Préparation à l'Installation (SPI) ainsi que des modules spécifiques à suivre dans le cadre du PROFOREART (comptabilité, informatique, commercialisation…Cf notre catalogue formation).

Le financement de la reprise

Contrairement aux idées reçues, la reprise d'entreprise est aidée au même titre que la création.
La CMA ne dispose pas de fonds mais accompagne les repreneurs dans leurs démandes de prêts à 0%, sous conditions fixées par le Conseil régional de Franche-Comté, le Conseil général et/ou des associations diverses.
Attention, la banque reste le partenaire principal du financement de la reprise.
Tout comme le créateur, le repreneur peut bénéficier d'avantages sociaux et fiscaux (exonérations possibles en fonction du profil du repreneur et de la zone d'installation).

Concrétiser la vente

Dès que le cédant et le repreneur aboutissent à un accord, ils le concrétisent par la signature d'un compromis puis par un acte de vente.

> Le compromis de vente

Il permet d'arrêter les intentions des parties et les engage donc réciproquement. Un acompte est versé. Il sera déduit du prix si la vente se réalise. En revanche, si elle n'a pas lieu, le montant de l'acompte est dû, en dédommagement, à la partie évincée.
Il est de règle, lors de la signature du compromis, d'émettre des réserves sur des éléments qui ne sont pas encore arrêtés. Par exemple, inclure une clause de réserve d'obtention de prêt, voire de garantie d'Actif et de Passif pour les sociétés.

Inclure une clause sur la conformité des machines le cas échéant (il est interdit de vendre des machines non-conformes, le vendeur engage sa responsabilité en cas d'accident).
Ainsi, s'il y a un problème sur ces points, le repreneur récupérera son acompte.

> L'acte de vente

L'acte de vente fixe les conditions définitives de la transmission. Certaines formalités doivent être accomplies pour assurer la protection des parties et des tiers, notamment des créanciers : il s'agit de la publicité de l'acte et du blocage de l'argent entre les mains du séquestre (6 mois maximum après la publication).

Le repreneur peut demander d'inscrire dans l'acte :
- une clause de non concurrence du vendeur
- une déclaration du vendeur sur la sincérité de l'opération et sur la véracité des CA et bénéfices
- les modalités de la passation de clientèle et du savoir-faire après la reprise.

La fiscalité

Sous réserve de changements liés à la Loi de finances 2015.

Côté cédant

Le cédant est taxé sur la plus-value (PV) qu'il réalise (prix de vente moins la valeur nette comptable des éléments cédés). La PV est taxée à 31,5% (dont 15,5% de prélèvements sociaux : CSG, CRDS...) lorsqu'il s'agit d'une PV long terme et réintégrée dans les bénéfices de l'année lorsqu'il s'agit d'une PV court terme. Il existe des cas d'exonération de taxation de la PV, lorsque :
- l'entreprise à l'IR ne dépasse pas un certain Chiffre d'Affaires
- la branche complète d'activité cédée est <300.000€
- le chef d'entreprise soumis à l'IR prend sa retraite dans les 2 années avant ou après la vente, (il ne paiera que les 15,5% de contributions sociales).

Côté repreneur

Le repreneur paye des droits de mutation. Ces droits seront de 3% sur la part du fonds > à 23.000€, et de 5% pour la part > à 200.000€. (exonération de droits de mutation entre 0 et 23.000€). Régime de faveur pour les reprises en ZRR, ZFU...
Consultez votre expert-comptable pour plus de précisions.

Les dernières formalités du cédant

Vous devez :
- déclarer l'arrêt de votre entreprise au Centre de Formalités des Entreprises (CFE) de votre CMA dans les 30 jours. Le CFE préviendra les organismes dont vous dépendez.
- déclarer dans les 30 jours votre TVA pour régulariser l'année.
- déclarer dans les 60 jours vos résultats et la plus-value réalisée.

Attention au réajustement des cotisations sociales si vous êtes ressortissant du RSI.

LE GUIDE DE LA TRANSMISSION REPRISE

Outil incontournable de notre action, le guide de la transmission reprise vous permetra de comprendre les mécanismes de la cession-reprise. Vous trouverez des rubriques spécifiques à chacune des parties (repreneur et cédant). N'hésitez plus, demandez-le à votre CMA !

Franche-Comté Conseil régional

l'Europe s'engage en Franche-Comté

UNION EUROPÉENNE

Dossier réalisé par Catherine Bongain

Formation - 1 jour

Transmettre mon entreprise : ce que je dois savoir

Objectif de la formation :
Le cédant et le repreneur ont besoin de s'accorder. Il leur faut trouver les éléments d'une relation de type gagnant-gagnant, alors que presque tout les oppose. La formalisation écrite de leurs accords sera le gage d'une transmission–reprise sereine.

Programme :

Le matin : intervention d'un notaire
- Les modes de transmission : donation, vente, location gérance.
- La fiscalité : droits de mutation et taxation de plus value
- La rédaction des actes : compromis, vente définitive (acte notarié / acte sous seing privé)

L'après-midi : intervention d'une consultante
- Se préparer à la cession ou à la reprise d'une entreprise (Aborder positivement la transmission ou la reprise d'une entreprise pour mieux la réussir)
- Les aspects humains : personnel, clients, fournisseurs, partenaires
- La rencontre cédant – repreneur et son impact financier : optimiser le lien avec le repreneur, assurer la transition cédant-repreneur auprès du client, le changement apporté par le nouveau statut de chef d'entreprise

Date : **Jeudi 20 novembre 2014 – 9h-12h / 13h-17h**
+ d'infos et inscription auprès du service transmission de la CMA25 Catherine Bongain ou Delphine Lombardet

CLUB des Repreneurs d'Entreprises ARTisanales – CMA25

Pour échanger et s'informer, en amont de sa reprise d'entreprise, la CMA25 vous propose son " Club de repreneurs d'entreprises artisanales " créé en 2011. Vous avez le projet de reprendre l'entreprise de vos parents, de votre employeur, d'une tierce personne… participez aux " Rdv du vendredi ".

Principe : information par un professionnel sur un thème retenu et échanges entre les repreneurs.

Prochaines séances :
- Vendredi 14 novembre : passer à l'acte (signature du compromis et de l'acte de vente) formalités et coûts, animée par un notaire.
- Vendredi 12 décembre : Acheter une entreprise : mode d'emploi juridique et fiscal - Avocat.

Lieu : 21 rue de la Préfecture - Besançon
Horaire : 14h – 17h
Inscription par mail c.bongain@artisanat-comtois.fr

Projet de Loi de Finances pour 2015

L'UPA s'élève contre le détournement des cotisations formation des chefs d'entreprise de l'Artisanat !
Le gouvernement est en train de racler les fonds de tiroir afin d'équilibrer son projet de budget pour 2015. Il s'y prend très mal. Plutôt que d'accroître l'effort de réduction des dépenses publiques, le projet de budget 2015 prévoit des coupes sombres qui vont directement pénaliser les entreprises, ce que l'UPA dénonce avec force.
Ainsi, le Fonds d'assurance formation des chefs d'entreprise de l'artisanat -FAFCEA-, qui collecte 57 millions d'euros de cotisations des entreprises afin de financer la formation professionnelle continue des chefs d'entreprise et de leur conjoint, verrait ses moyens d'intervention plafonnés à 54 millions, le gouvernement prélevant au passage 3 millions d'euros.
Quelle erreur. Les artisans ont besoin de se former de manière continue, d'une part pour acquérir les compétences professionnelles exigées par les mesures gouvernementales (transition énergétique, accessibilité, santé et sécurité au travail, hygiène …) mais aussi pour conquérir de nouveaux marchés qui permettront de pérenniser et de développer l'activité de l'entreprise.
L'UPA demande donc le retrait de ces dispositions relatives au FAFCEA.

À retenir sur vos agendas :

Arbre de Noël organisé pour les enfants de moins de 10 ans des chefs d'entreprises adhérentes à la CAPEB 25, le **dimanche 7 décembre 2014 à Baume-les-Dames.**
Informations et inscriptions auprès du secrétariat CAPEB 25 au 03.81.88.76.91.

La Commission Départementale des Femmes d'Artisan - C.D.F.A.

La C.D.F.A. est de nouveau active. C'est ainsi que le 27/05/14, Emmanuelle Courgey a été élue à la présidence et Agathe Henriet à la vice-présidence. Toutes les conjointes intéressées peuvent devenir membre de la C.D.F.A.

Accompagnement au montage de dossier pour RGE ECO Artisan

Au 1er septembre 2014, l'État a annoncé la mise en place du principe d'éco-conditionnalité pour les travaux de performance énergétique dans le bâtiment. Les clients qui souhaitent bénéficier des aides et des subventions de l'État (Éco-Prêt à taux Zéro depuis le 1er septembre et le Crédit d'Impôt Développement Durable à partir du 1er janvier) auront l'obligation de faire appel à des entreprises " Reconnues Garant de l'Environnement ".
Les entreprises sont de plus en plus nombreuses à se qualifier et peinent parfois dans la dernière ligne droite : le montage du dossier.
Ainsi, en réponse à leurs attentes, les services de la CAPEB mettent en place, pour ses adhérents, un accompagnement au montage de dossiers RGE ECO Artisan. Une aide personnalisée est organisée au sein de groupe de maximum 6 personnes.
Vous trouverez ci-dessous les dates proposées :

- ❒ le 14.11.2014 à 9 h
- ❒ le 28.11.2014 à 9 h
- ❒ le 12.12.2014 à 9 h

Salon du chocolat – talents comtois

L'Union des Artisans Pâtissiers Chocolatiers Traiteurs Glaciers du Doubs organise la nouvelle édition du Salon du Chocolat, **du 14 au 16 novembre à Micropolis** - Besançon.
Au programme : dégustations, animations, défilés de robes en chocolat, concours.

Sélection régionale meilleur jeune boulanger de france

Le 13 octobre, a eu lieu au CFA du Pays de Montbéliard, la sélection régionale pour le concours du Meilleur Jeune Boulanger de France.

2 jeunes, issus de chaque département, composaient cette sélection.

C'est Alexandre Michelin, apprenti chez M Fabien Ruffiot à Pontarlier (25) qui a obtenu le 1er prix.

Il représentera la Franche-Comté pour la finale qui aura lieu du 25 au 28 novembre 2014 à Sainte Luce sur Loire (44).

Félicitations à Alexandre, à son Maître d'apprentissage ainsi qu'à ses professeurs.

Bonne chance à Alexandre qui nous l'espérons fera briller les couleurs de la boulangerie artisanale Franc-Comtoise jusqu'en Loire Atlantique.

Marchés publics et plan de relance du BTP en Franche-Comté et dans le Doubs

Aujourd'hui la dette publique de la France dépasse officiellement les 2 000 milliards d'euros. Le remboursement de cette dette pèse lourdement sur les budgets des collectivités territoriales et hospitalières. La baisse des dotations de l'Etat impacte leur capacité à lancer des investissements publics.
Depuis 2008, la commande publique en France n'a cessé de décroître d'année en année. Dans le département du Doubs elle a encore reculé de 17 % de mars 2013 à mars 2014. Et sur la période d'avril à juin 2014, c'est un nouveau recul de 8 %.

L'Association des Maires de France s'est d'ailleurs inquiétée publiquement des conséquences de la baisse des dotations financières de l'Etat aux Communes : moins 10 % en 2015, moins 15 % en 2016 et moins 27 % en 2017. En cumulé, la chute est considérable.

Force est de constater que cela génère des effets pervers :
-Les collectivités territoriales tirent les prix des marchés publics vers le bas,
-certaines entreprises confrontées à des difficultés font des offres anormalement basses,
-recours aux salariés détachés…

Face à la crise que traverse le secteur du BTP, le Conseil Régional a décidé de mobiliser de manière exceptionnelle des fonds supplémentaires à hauteur de 35 millions d'euros et estime qu'avec l'effet levier des financements des Conseils Généraux et des groupements de communes, cela devrait générer 207 millions d'euros de travaux publics en Franche Comté.

L'objectif est de débloquer des projets de travaux dont les dossiers sont techniquement prêts mais qui n'ont pas encore réussi à boucler leur plan de financement.

Le Conseil Général du Doubs a en effet voté 4 millions d'euros supplémentaires de crédits qui devraient augmenter de 15 à 25 millions d'euros le volume de travaux BTP dans notre département.

Espérons que tous nos élus travaillent ensemble pour donner rapidement un peu d'oxygène à nos entreprises !

Le contenu de cette page relève de la seule responsabilité de ses auteurs

Mais que font-ils ?

quefontils.fr, c'est le nom du site Internet que Pascal MOREAU a dédié au suivi des travaux de sa nouvelle boulangerie de Valentigney.

En effet, ce Maître Artisan Boulanger Pâtissier installé à Arbouans depuis 1998 est aussi un féru d'informatique. Il est plutôt satisfait des 40 à 50 curieux qui vont voir chaque jour sur le site " ce qu'ils font " sur ce chantier en bordure de route.

Ils font des travaux !

Depuis qu'il s'est installé, Pascal Moreau imaginait ouvrir un jour une boulangerie où on puisse servir le client sans qu'il sorte de sa voiture. Lorsqu'il en parlait, on le traitait généralement de fou, " *et encore maintenant* ", il l'avoue lui-même. Puis, les chaines de fast-food sont arrivées avec le concept du " drive ", le service au volant. Dans d'autres régions, des boulangeries " drive " ont commencé à apparaître. Pascal et son épouse Nathalie se sont fait un point d'honneur d'en visiter le plus possible pour affiner leur idée... " *et voir ce qu'il ne faut pas faire* ". Ils ne voulaient surtout pas, par exemple, que le client commande à un petit micro sans voir ce qu'il achète.

Et puis, un jour, une opportunité de terrain s'est présentée.

Vous l'avez donc deviné, ce qu'ils font, c'est la construction non pas d'une mais de deux boulangeries en une : un " drive ", avec une grande vitrine pour saliver depuis sa voiture et un magasin classique pour les clients qui veulent prendre le temps de choisir avec un espace pour consommer sur place sandwiches, pâtisseries salées et sucrées, salades ou encore pizzas… car le soir venu, depuis plus de 10 ans, Pascal Moreau fait aussi des pizzas, " *parce que c'est une extension naturelle pour un boulanger de faire des pizzas* ". Il n'est en effet pas question de renier qu'ici, on est avant tout chez un boulanger pâtissier. " *Je suis pâtissier de formation et je fais toutes mes pâtisseries ainsi que mes chocolats à Pâques, mais il a bien fallu que je me mette à faire du pain quand j'ai pris ma première affaire* " confie Pascal. " *A l'époque, mon pain n'était pas bien beau. Il ressemblait à celui des grandes surfaces parce que je ne savais pas doser la levure*. "

Et surtout, ils font du pain !

Si Pascal Moreau est aujourd'hui Maître Artisan, c'est qu'il s'est bien amélioré depuis ! Il aime se confronter aux autres dans des formations, des démonstrations pour la promotion du métier ou encore des concours comme celui de la Meilleure Baguette - toujours dans le but de progresser. La baguette la moins sophistiquée de l'entreprise est déjà une baguette de " tradition française " produite avec une farine de qualité sans additifs. Mais le produit phare de la maison, c'est la Baguette des Ours, créée en 2003 et qui est même devenue une marque déposée en 2013. Pourquoi " des Ours " ? Tout simplement parce que c'est le surnom traditionnel des habitants d'Arbouans… mais ils ne sont pas les seuls à l'apprécier.

Qu'est-ce qui fait une bonne Baguette des Ours ?

D'abord le levain maison, un levain liquide à base de pommes (" *certains utilisent du raisin, mais l'important c'est le sucre du fruit et ici, on n'a pas de vignes* "), gentiment nourri à la farine de tradition française.

Ensuite le frasage, qui est la première partie du pétrissage, simplement avec de la farine et de l'eau, suivi d'un temps de repos qu'on appelle l'autolyse.

Le pétrissage final permettra d'ajouter le levain, " un tout petit peu " de levure fraîche, du sel gris de Guérande.

Et puis surtout… un long repos de la pâte : fabriquée l'après-midi, elle reposera toute la nuit.

Le lendemain, la pâte est pesée et divisée (la loi impose un poids identique pour chaque baguette) puis façonnée à la main sans brutalité pour lui donner sa forme particulière.

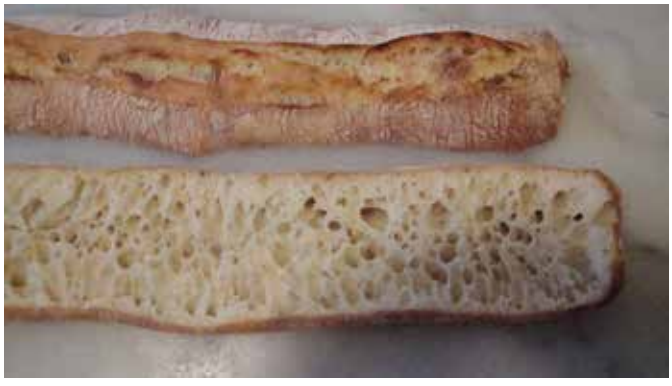
Quelques coups de lame avant d'enfourner : c'est par là que le pain va bien se développer et former de belles " grignes " dorées.

Dernière étape, la cuisson. Le four étant visible du magasin, les clients peuvent alors suivre le geste du boulanger qui enfourne ou défourne le pain.

" *C'est une pâte exigeante, qui ne pardonne pas l'erreur. En ce moment, il faut maîtriser les farines de la nouvelle récolte qui partent très vite en fermentation* ". Tous ces efforts en vallent la peine puisqu'à l'arrivée, nous avons une mie souple, alvéolée et qui développe tous ses arômes.

D'ici la fin de l'année, la nouvelle boulangerie ouvrira ses portes Route de Belchamp et la fabrication sera transférée dans les nouveaux laboratoires, mais le magasin d'Arbouans restera ouvert. Ainsi, les Ours pourront toujours acheter leur baguette !

Pour soutenir le financement du projet, la CMA25 a monté une demande de prêt ARDEA à 0% auprès du Conseil régional de Franche-Comté.



Pascal Moreau a déposé la marque et le logo de sa Baguette des Ours. La procédure de dépôt de marque est trop peu utilisée par les artisans, et pourtant elle est simple, peu coûteuse pour une protection de 10 ans et peut aujourd'hui entièrement se faire par Internet.

La légende des Ours

En face d'Arbouans, sur la rive gauche du Doubs, s'élevait autrefois une abbaye, celle de Belchamp qui datait du XIIe siècle.

Les moines qui y vivaient se mirent au travail avec les paysans ou serfs, qui leur étaient attachés. Ils défrichèrent les forêts des alentours qui disparurent peu à peu pour faire place à des terres fertiles.

En s'approchant des quelques maisons qui formaient le village, les moines furent émerveillés par la beauté des filles d'Arbouans. Ils voulaient les voir de plus près, peut-être essayer de leur faire la cour ! Mais les filles se sauvaient, rentrant précipitamment dans leurs maisons, dont les parents fermaient soigneusement la porte. Les moines, déçus, dirent avec dépit: " *Ce sont des Ours, ces gens là* ". Le nom est resté.

(extraits de Claire Bouton-Lime, Vingt ans à Arbouans : 1945 - 1965, la vieille école)

LOCAUX - FONDS

■ Cause retraite, vends ou loue atelier de tapisserie décoration + matériel parfait état, atelier + logement 200 m², échantillons tissu, 2 km frontière suisse. 06.42.87.28.17.

■ Bâtiment industriel de 2000, de 408m² : bureaux, ateliers, local sanitaire, chaufferie, local compresseur, réfectoire/salle de réunion, réception - A vendre : 400 000 € ou à louer : 3 500 €/mois Tél : 06.72.90.06.99

■ Vends 7 parcelles ZAC Pessans/ Lavans situation proche de Quingey proche de RN83 25 ares 1 parcelle 80 ares. Communauté de Communes de Quingey : 03.81.63.54.74 / 06.08.93.15.87

■ Cède bail tout commerce 68 rue de Vesoul à Besançon - Emplacement de premier ordre sur axe principal - 130 m² (12m linéaires de vitrine) + 2 garages - possibilité de faire 2 pas de porte - stationnement aisé devant magasin. Prix du fonds : 165 000 € négociable - Loyer mensuel : 1 796 € TTC. Z1/111/014

■ Vends 135 000 € HT ou loue 1 800 € HT par mois bâtiment de construction traditionnelle à Rurey (25290). Surface 370 m² état neuf de belle construction. Tél : 06 07 97 99 52

■ Loue ou vends bâtiment traditionnel 2 800 € HT ou 300K€ HT surface 540 m² état neuf à Rurey (25290). Tel : 06.07.97.99.52

■ Cède machine à reproduire clés plates de 2010 SILCA BRAVO 1500 € + 2000 EBAUCHES 300 € + machine à coudre cordonnier ancienne SINGER 280 € - Besançon Contact : 06.78.19.01.20

■ Vends local professionnel à Serre-les-Sapins - 2 bâtiments en zone artisanale sur terrain clos de 2145 m². Bâtiment 1 : 130 m² au sol et 80 m² à l'étage - Bâtiment 2 : maison habitation 110 m². Contact : almudena.tebar@safti.fr Tel : 06 02 66 35 26

■ Matériel de bijoutier à vendre : table de polissage aspirante en état de marche : 300€ + laminoir d'établi : 150€ + établi en bois laminé deux places et support métallique : 150€ Tel : 06 07 86 96 79

■ A louer à ECOLE-VALENTIN au 1er étage, local professionnel pour bureaux ou profession libérale. 117,75 m² au sol, 84 m² habitables. chauffage individuel au gaz de ville. Places de parking. Montant du loyer : 800€ - Tel : 06 70 00 14 11

Passez votre annonce

❶ Déposez-la directement sur www.cma-doubs.fr Rubrique : Petites annonces

❷ Règlez par chèque (à l'ordre de la CMA 25)

elle sera diffusée

➢ sur www.cma-doubs.fr (en ligne 6 mois)

➢ par affichage à la CMA

➢ via nos partenaires médias

REPRENEURS

www.artisan-comtois.com

■ Dans le cadre de son développement, entreprise de nettoyage secteur Besançon, recherche entreprises de nettoyage d'administrations, bureaux et usines. Etudie toute proposition. Z1/132/105

■ Dans le cadre de son développement, entreprise disposant de locaux avec parking et stockage en zone artisanale, cherche à reprendre entreprise transport, logistique, nettoyage, espace vert,... Etudie toute proposition. Z1/132/106

■ Ingénieur en Suisse cherche à reprendre une entreprise de mécanique de précision sur le Doubs ou la Haute-Saône - Z3/132/009

■ Boucher traiteur qualifié avec expérience recherche associé qualifié dans le métier et autonome pour reprendre une boucherie avec marchés et tournées (Secteur aire urbaine). Z1/132/089

■ Société cherche à reprendre petite entreprise de mécanique générale/ prototype / découpage sur Besançon ou proche – Z1/112/059

■ Pâtissier de formation recherche une pâtisserie ou une boulangerie pâtisserie sur la Franche-Comté. Petite structure avec 2 salariés maximum, idéale pour une première expérience, pour un investissement maximum de 80.000€ avec un potentiel de développement en pâtisserie. Un accompagnement du cédant serait un plus - Z2/142/004

■ Entreprise de charpente-couverture-zinguerie depuis 30 ans, recherche un partenaire avec des connaissances en fabrication de maisons ossature bois, pour prendre des parts dans l'entreprise afin de s'orienter vers la marché de la construction bois. Nouvelle usine opérationnelle à l'automne 2014. Z1/142/036

■ Cherche à reprendre salon de coiffure mixte sur le Haut-Doubs secteur Morteau/Maîche - Etudie toute proposition - Z1/142/039

■ Plomberie climatisation : Dans le cadre de son développement, entreprise bisontine spécialisée dans l'électricité, recherche afin de compléter son offre, entreprise de plomberie / climatisation de 3 à 5 personnes. Métiers associés à étudier. Z1/142/048

■ Cadre gestionnaire, avec expérience dans une entreprise artisanale, cherche à reprendre une petite structure. Étudie toute proposition. Z1/142/033

■ Coiffure : Recherche salon de coiffure dans quartier bisontin ou Grand Besançon. Expérience de 4 ans en tant que salariée. Reprise avec ou sans les murs. Z1/142/100

■ Personne diplômée cherche à reprendre licence de taxi sur département du Doubs - Z1/142/108

■ Cherche à reprendre entreprise de production/industrie dans la région de Franche Comté. Effectif: 10 salariés maximum. Accompagnement du cédant à déterminer. Z1/132/027

■ Cadre expérimenté recherche reprise d'entreprise, association, gérance activité de production, mécanique, électrotechnique, maintenance... Accompagnement souhaité. Reprise partielle et progressive possible. Z1/122/003

■ Jeune homme motivé cherche à reprendre une petite entreprise de plomberie - Secteur Doubs / Jura - Accompagnement du cédant souhaité. Z1/132/037

■ Cherche à reprendre PME du secteur industriel (Mécanique, métallurgie, bois, énergie...) sur les départements 25 et 39. Etudie toute proposition. Z1/122/102

■ Cherche activité de menuiserie bois dans un périmètre de 50 Km autour de Besançon - 10 actifs maximum. Z1/132/014

■ Cherche entreprise dans le secteur de la mécanique générale/ précision ou horlogerie. Affaire d'environ 3 à 5 actifs sur Besançon. Z1/122/101

■ Ingénieur responsable de production cherche à se mettre à son compte en reprenant une entreprise dans le secteur de la mécanique général/précision ou l'horlogerie. Affaire d'au moins 5 actifs. Z1/122/096

■ Titulaire du BP depuis 2 ans cherche à reprendre salon de coiffure sur Besançon (hors boucle) et alentours. Z1/122/098

Extrait annonces cédants du service Transmission/ Reprise CMA25 en pages 15 à 17 !

09/2014 - Crédits Photos : Corbis - photographe : Sunny Miller 100LAGENCE.FR

#Santé collective des professionnels.
Aujourd'hui le Crédit Agricole est aussi là pour protéger la santé de vos salariés.

Le contrat d'assurance Complémentaire Santé Pro TPE est assuré par PACIFICA, entreprise régie par le Code des Assurances et filiale d'assurances dommages de Crédit Agricole Assurances. Les événements garantis et les conditions figurent au contrat. PACIFICA - S.A. au capital entièrement libéré de 249 194 475€. Siège social : 8-10 Boulevard de Vaugirard - 75724 Paris Cedex 15. 352 358 865 RCS Paris. Les événements garantis et les conditions figurent au contrat. Ce contrat est distribué par la Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel de Franche Comté - Siège social : 11, avenue Elisée Cusenier 25084 Besançon Cedex 9 - Tél. 03 81 84 81 84 - Fax 03 81 84 87 82 - www.ca-franchecomte.fr - Société coopérative à capital et personnel variables agréée en tant qu'établissement de crédit - 384 899 344 RCS Besançon - Société de courtage d'assurances immatriculée au Registre des Intermédiaires en Assurances sous l'n° ORIAS 07 024 008

FRANCHE-COMTÉ
BANQUE ET ASSURANCES

Muti

L'ACCORD MUTUEL

Pour eux, pour vous.

Un contrat santé collectif adapté à votre entreprise

Nous vous accompagnons dans la mise en place de la couverture santé de vos salariés et collaborateurs.

PENSEZ-Y !

Contactez-nous
03 81 47 04 40

Besançon
1, rue des Cras
25086 Besançon
Cedex 9

www.muti.fr

MUTUALITÉ FRANÇAISE

Mutuelle soumise aux dispositions du Livre II du Code de la Mutualité. RNM 778 396 507